



Dansk fiskeindustri's udviklingsmuligheder i den globale økonomi fisk uden grænser

Nielsen, Max

Publication date:
2005

Document version
Også kaldet Forlagets PDF

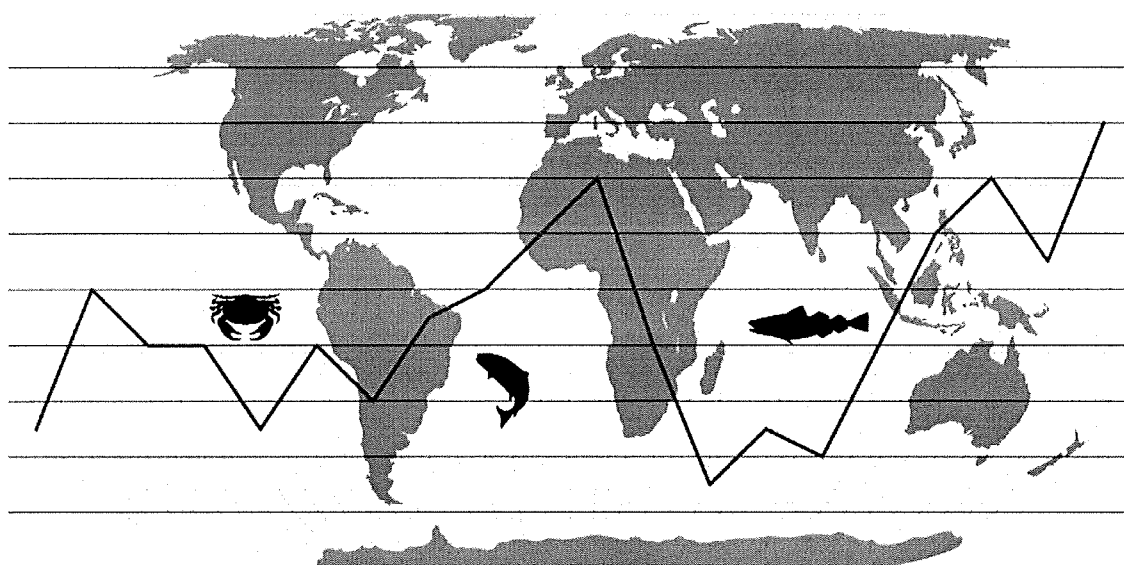
Citation for published version (APA):
Nielsen, M. (2005). *Dansk fiskeindustri's udviklingsmuligheder i den globale økonomi: fisk uden grænser*.
Fødevareindustrien.

DANSK FISKEINDUSTRIS UDVIKLINGSMULIGHEDER I DEN GLOBALE ØKONOMI



DI – FOKUS PÅ FREMTIDEN

FISK UDEN GRÆNSER



Dansk Fisk

GEMBA Innovation, IFM, Fødevareøkonomisk Institut,
Teknologisk Institut, Brand Plant, Eurofish
Marts 2005

Forord

Adgang til nye markeder, outsourcing af produktion og investeringer i udlandet

Det er nogle af de muligheder, den danske fiskeindustri står over for i en stadig mere globaliseret verden. Globaliseringen er ensbetydende med udfordringer i form af nye konkurrenter og en skærpet konkurrence på eksisterende markeder. Derfor skal der sættes fokus på de potentialer, den danske fiskeindustri har på verdensplan.

Vi skal også sætte fokus på, hvorledes den fremtidige fiskeriregulering kommer til at se ud, samt skabe nye rammer for frihandel med fiskeprodukter på verdensplan. Vi har også behov for at vide, hvorledes vi skal agere i en verden, hvor hvert land har sin forståelse af fødevarerikkerhed, og hvor der, end ikke i EU, er fælles standarder mellem landene. Vi skal på den baggrund udvikle vores kompetencer, således at vi og vores omgivelser er endnu bedre som aktører på en international arena, der er meget dynamisk og geografisk bevægelig.

Det er mit håb, at analysen vil tilføre vores branche inspiration og ny viden, således at vi i Danmark kan opretholde en fiskeindustri med de nødvendige kompetencer og en væsentlig samfundsøkonomisk betydning.

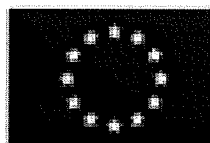
Analysen består af denne hovedrapport, der samler de vigtigste budskaber og resultater fra hele analysen. Derudover er der produceret en række del-rapporter og baggrundsnotater, som behandler de enkelte områder i dybden. Et omfattende materiale der vil være til rådighed for alle i branchen. Analysen skal også ses i sammenhæng med det arbejde, der blev udført i 2003/2004, hvor der i højere grad blev sat fokus på de interne forhold i branchen.

Afslutningsvis vil jeg takke for det samarbejde, der har været i følgegruppen, kick-off-gruppen samt konsulentgruppen omkring denne analyse.

God læselyst!

Jens Tellefsen
Formand Dansk Fisk

Projektet er gennemført med økonomisk støtte fra det danske FIUF-program (Finansielle Instrument til Udvikling af Fiskerisektoren), herunder Fødevarerministeriet og EU-Kommissionen.



Indhold

1	INDLEDNING	4
1.1	FORMÅL	4
1.2	ANALYSEMODEL OG DEFINITIONER	4
1.3	METODE OG DATAGRUNDLAG	6
1.4	YDERLIGERE INFORMATION	6
2	ANBEFALINGER	7
2.1	RÅVARER – FORØGET KONKURRENCE - MEN OGSÅ NYE MULIGHEDER	7
2.2	OUTSOURCING OG INNOVATION - UDNYTTELSE AF DE GLOBALE KOMPETENCER	8
2.3	MARKEDSMULIGHEDER – UDVIKLING OG EKSPANSION	9
2.4	FØDEVARESIKKERHED – EN STIGENDE KONKURRENCEFaktor	10
2.5	TOLDREGULERING – FRIHANDEL FORDELAGTIGT	12
2.6	ERHVERVSPOLITIK – PÅ TVÆRS AF TRADITIONELLE SKEL	12
3	DEN GLOBALE PRODUKTION OG HANDEL	14
3.1	STATUS FOR DEN GLOBALE HANDEL	14
3.2	TRANSPORT	16
3.3	PERSPEKTIV 2010 OG 2020	16
4	DET GLOBALE RÅVAREGRUNDLAG	18
4.1	DEN GLOBALE FORSYNING	18
4.2	DEN DANSKE FORSYNING	18
4.3	POTENTIALET FOR EN ØGET RÅVAREFORSYNING	19
4.4	SCENARIO 2010 FOR GLOBAL OG DANSK FORSYNING	20
5	UDVIKLINGEN I FISKEINDUSTRIEN	21
5.1	KONKURRENCESITUATIONEN	21
5.2	DEN GLOBALE FISKEINDUSTRI	22
6	SCENARIO FOR FISKEINDUSTRIEN 2010	26
6.1	DEN GLOBALE FISKEINDUSTRI 2010	26
6.2	MULIGHEDER INDEN FOR OUTSOURCING	28
6.3	INNOVATION I FREMTIDENS FISKEINDUSTRI	33
7	NYE MARKEDSMULIGHEDER	35
7.1	UDVIKLINGEN I DEN VESTEUEPÆISKE DETAILHANDEL	35
7.2	FOODSERVICE – EN NY MULIGHED FOR DANSK FISKEINDUSTRI	36
7.3	MARKEDSMULIGHEDER I ØST- OG CENTRALEUROPA	38
8	FØDEVARESIKKERHED SOM RAMMEBETINGELSE	41
8.1	WORLD TRADE ORGANIZATION (WTO)	41
8.2	EU OG STYRING AF FØDEVARESIKKERHED I 3. LANDE	41
8.3	SÆRLIGE UDFORDRINGER I RELATION TIL IMPORT AF RÅVARER FRA 3. LANDE	42
8.4	PROCEDURER OG METODER FOR IMPORTKONTROL	44
9	TOLDREGULERING SOM RAMMEBETINGELSE	46
9.1	STRUKTUR	46
9.2	TOLDREGULERINGENS BESKYTTELSESNIVEAU	47
9.3	FREMTIDENS TOLDREGULERING	47
9.4	KONSEKVENSER AF TOLDREGULERINGENS LIBERALISERING	48
9.5	EU'S TOLDREGULERING	49

1 Indledning

Fisk er blandt de mest internationalt handlede varer i verden. Samtidig – og delvist som en konsekvens af denne økonomiske åbenhed – er fiskeindustrien gennem de seneste år blevet stadig mere global i sin karakter. Det gælder råvaregrundlag, afsætning og konkurrenceforhold. Intet tyder på, at udviklingen stopper. Tværtimod – nye markeder opstår, nye konkurrenter kommer til, den globale arbejdsdeling udvikles yderligere.

Dansk fiskeindustri er som verdens 6. største eksportør af fisk og fiskeprodukter dybt involveret i denne udvikling – og står med gode kort på hånden for at udnytte de muligheder, som globaliseringen giver. Udviklingen kommer dog ikke af sig selv. Skal dansk fiskeindustri fortsat være blandt de største eksportører i verden, kræver det en indsats fra branchen såvel som fra de danske myndigheder.

På denne baggrund har brancheforeningen Dansk Fisk under FødevareIndustrien i Dansk Industri gennemført projektet "Fiskeindustriens udviklingsmuligheder i den globale økonomi".

1.1 Formål

Formålet med projektet er at undersøge dansk fiskeindustris udviklingsmuligheder i den globale økonomi. Formålet med analysen fremgår endvidere af Fødevareministeriets Initiativpakke fra november 2003:

"Den internationale konkurrenceudvikling inden for produktion og handel med fiskeprodukter og Danmarks muligheder for at placere sig i denne konkurrence er i disse år under hastig forandring. Danmark bevæger sig i stigende grad væk fra traditionel løntung forarbejdning i Danmark og hen mod en rolle som global aktør i et handels- og produktionssamspil, hvor de forskellige processer fra fiskens fangst til den lander på forbrugerens bord foregår i mange forskellige lande. Råvarelandinger, forarbejdning af varen, pakning, ompakning / sortimentspakning, transport og udførelsen af den trading og logistik, der får processerne til at hænge sammen sker i dag i en globaliseret proces. EU's udvidelse, den økonomiske ekspansion i Kina, billigere IT og transport samt den forventede handelsliberalisering i WTO vil accelerere denne udvikling yderligere".

Varer, kapital og viden flyder i hidtil uset omfang over grænserne og arbejdskraften bevæger sig i stadig større grad udover landets grænser. Globaliseringen giver den danske fiskeindustri en række nye muligheder – sourcing af nye råvarer, adgang til nye markeder, investeringer i udlandet og øget konkurrencekraft gennem outsourcing af produktionen. Der er også udfordringer i form af nye konkurrenter og skærpet konkurrence på eksisterende markeder.

Det er projektets formål at analysere den udvikling, der er i gang samt identificere fremtidige muligheder for den danske fiskeindustri i den globale økonomi.

1.2 Analysemodel og definitioner

Projektet sætter fokus på en række centrale temaer, som driver globaliseringen af fiskerisektoren – og som hver især er afgørende for at drive fiskeindustri fremover. Temaerne

er vist i nedenstående analysemodel, der samtidig illustrerer projektets forskellige del-analyser:

Råvaregrundlaget – som globaliseres ved, at fiskeindustrien sourcer råvarer globalt - og som gennemgår strukturelle forandringer i takt med, at fiskeriet på de vilde bestande stagnerer, mens produktionen af opdrættede fisk vokser.

Forarbejdning – som globaliseres ved, at produktioner lukkes i højomkostningslande og vokser i lande med lavere omkostninger. Det skaber nye konkurrenceforhold - som får næring af liberal toldregulering, lave transportomkostninger og større gennemsigthed i markedet.

Markedet – der globaliseres ved, at de internationale detailkæder koncentrerer sig globalt - mens nye markeder opstår, og forbrugernes præferencer ændres.

Handel – med såvel råvarer som forarbejdede fiskeprodukter binder råvaregrundlag, produktion og marked sammen. Handelen vokser som følge af forskelle i råvaregrundlag, produktionsomkostninger og markedspræferencer mellem forskellige nationer og regioner. Forskellene i faktorudrustning og komparative fordele sætter sig igennem.

Regulering – af især toldforhold og markedsadgang er med til at sætte rammerne for, hvorledes spillereglerne skal være i den globale fiskeindustri fremover.

Fødevaresikkerhed – er dagens og fremtidens mantra inden for fødevareproduktion og -salg. Forbrugerne vil have sikre fødevarer, og trenden går i mod en større grad af internationale standarder for fødevaresikkerhed. Endvidere er der stærke handelspolitiske interesser bundet til fødevaresikkerhed.

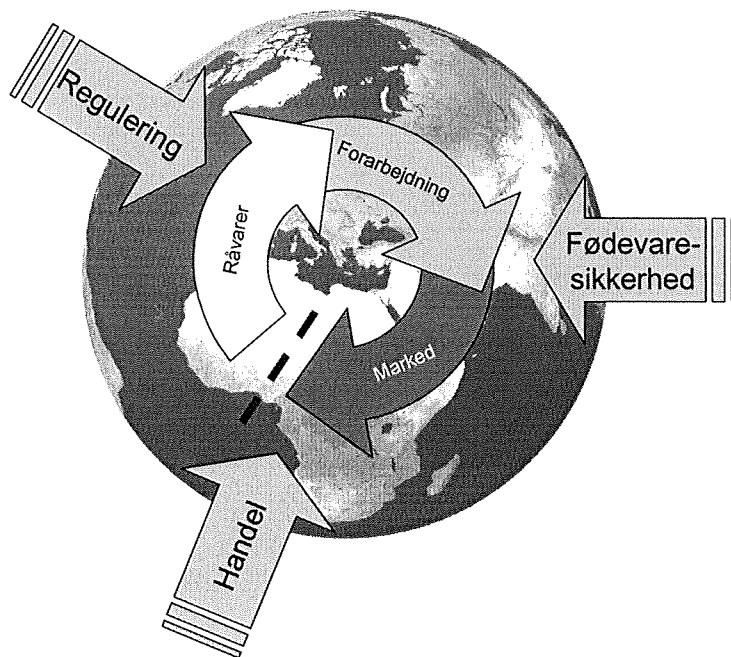
Projektets delanalyser undersøger drivkraften og retningen i ovennævnte temaer og mulighederne for dansk fiskeindustri. På denne baggrund identificeres de handlemuligheder, som erhvervet og myndighederne har for at påvirke udviklingen.

Det bør fremhæves, at analysen især er fokuseret på at identificere *udviklingstendenser og nye muligheder* – på toppen af allerede kendte styrkepositioner. Eksempelvis fremhæves outsourcing i analysen som en mulighed, der bør udnyttes for at skabe yderligere konkurrencekraft. Men det skal ikke tolkes derhen, at det forventes – og anbefales - at hele den danske fiskeindustri rykker ud af landet i de kommende år.

Følgende hovedbegreber anvendes i rapporten:

Sourcing: Indkøb af varer og tjenesteydelser. Når begrebet anvendes i rapporten, menes implicit globalt indkøb af råvarer (fisk/skaldyr).

Outsourcing: Muligheden for at opsplitte produktionen på flere forskellige lokaliteter og udlægge delopgaver til samarbejdspartnere / underleverandører (opsplitning af værdikæden). Når outsourcing-begrebet anvendes i rapporten, menes endvidere implicit international outsourcing.



Foodservice: Foodservice defineres traditionelt som produkter og services, der konsumeres uden for hjemmet. Der er dog flydende grænser over i detailhandel, som i stigende grad tilbyder produkter, der er "ready to heat/ready to eat".

1.3 Metode og datagrundlag

Analyserne bygger på følgende metoder og datakilder:

- Statistik – der er udført et omfattende stykke dataindsamlingsarbejde vedrørende registerbaseret statistik fra Danmarks Statistik, Eurostat, OECD samt nationale kilder i bl.a. Kina og Polen
- Interviews – med fiskevirksomheder, brancheorganisationer, myndigheder, detailkæder i Danmark, Kina og Polen
- Deskresearch – af materiale vedrørende alle de problemstillinger, som er berørt i rapporten og delrapporterne, i særdeleshed fødevarer sikkerhed og toldregulering.

1.4 Yderligere information

"I forbindelse med projektet er der udarbejdet en række delrapporter og baggrundsnotater:

1. *Kortlægning af den globale handel med fisk og fiskeprodukter – handel, råvarer, told*, udarbejdet af Fødevareøkonomisk Institut
2. *Dansk fiskeindustri's markeds- og konkurrenceposition*, udarbejdet af GEMBA Innovation og Teknologisk Institut
3. *Fødevarer sikkerhed som rammebetingelse*, udarbejdet af IFM
4. *Kina – muligheder og trusler*, udarbejdet af GEMBA Innovation
5. *Polen – muligheder og trusler*, udarbejdet af GEMBA Innovation og Brand Plant
6. *Overblik over fiskeindustri og markeder i Øst- og Centraleuropa*, udarbejdet af Eurofish
7. *Den globale fiskeproduktion frem mod 2020*, udarbejdet af IFM
8. *Tilapia*, udarbejdet af GEMBA Innovation

Alle rapporter og notater kan downloades fra FødevareIndustriens website: www.fi.di.dk eller på www.fiskudengraenser.dk

Arbejdet er udført i 2004-05 af et konsulentteam bestående af GEMBA Innovation, der har fungeret som projektleder, Institut for Fiskeriforvaltning og Kystsamfundsudvikling (IFM), Teknologisk Institut, Brand Plant og Eurofish. Endvidere har Fødevareøkonomisk Institut udarbejdet analysen "Kortlægningen af den globale handel".

Projektet har været fulgt af en følgegruppe bestående af repræsentanter fra Dansk Fisk, Danmarks Fiskeindustri og Eksportforening, Dansk Akvakultur, Danmarks Fiskehandlere, Fødevareministeriets departement (observatør) og Direktoratet for FødevareErhverv (observatør).

2 anbefalinger

Globaliseringen skaber nye muligheder for fiskeindustrien ved at få adgang til flere og nye typer råvarer, mere rentabel forarbejdning samt adgang til nye markeder.

Globalisering skaber også øget konkurrence for den danske fiskeindustri på især standardprodukter fra virksomheder beliggende i regioner med en mere gunstig omkostningsstruktur end den danske. Ligeledes er Danmarks historisk-geografiske fordel med en beliggenhed mellem de rige fiskeressourcer i Nordatlanten og det europæiske ferskfiskmarked aftagende.

Opvejet mod hinanden synes mulighederne større end truslerne. Den danske fiskeindustri står med gode forudsætninger for at udnytte de nye konkurrencefordele. Succesen afhænger af virksomhedernes evne til at skabe forretning samt myndighedernes evne til at sætte rammer, der understøtter globaliseringen.

Globaliseringen betyder strukturelle forandringer af industrien. Kompetencetunge opgaver vil få større vægt. Omsætning og eksport vil sandsynligvis vokse i de kommende år – samtidig med at beskæftigelsen reduceres. Det er en udvikling, der afspejler behovet for høj produktivitet i den globale konkurrence.

Løsningen for branchen og myndighederne er at udnytte globaliseringens muligheder. For virksomhederne handler det om at være på forkant med mulighederne for nye råvarer og nye afsætningskanaler. For branchen som helhed og myndighederne er opgaven at forme rammebetingelserne, således at de understøtter en stærk fiskeindustri, der fremover fortsat har en væsentlig portefølje af opgaver og funktioner i Danmark.

Det er vigtigt at understrege, at anbefalingerne ses i en sammenhæng. Anbefalingerne griber ind i hinanden og for at få den fornødne effekt, skal de håndteres koordineret.

2.1 Råvarer – forøget konkurrence - men også nye muligheder

Råvaregrundlagets udviklingspotentiale har traditionelt været bestemt af de nordatlantiske fiskebestandes tilstand suppleret med den markante udvikling i specielt norsk opdrætslaks de seneste 10 år. Globaliseringen ændrer dette mønster. Der sker en stigende eksport direkte fra nordatlantiske leverandører til lande med lave lønomkostninger. Det er forårsaget af, at producenterne udnytter det lave lønniveau i andre lande til at flytte dele af forædlingen og derved skabe konkurrencefordele på markedet.

Dertil kommer, at de nære konkurrenter - Island, Norge og Færøerne - eksporterer stigende mængder fersk fisk direkte til det europæiske marked. Danmarks traditionelle fordel af at være tæt på det europæiske marked er reduceret.

Samlet set er det en udvikling, som i stadig større omfang kan betyde, at værditilvækst på råvarer fra det nordatlantiske område går udenom Danmark. Den danske fiskeindustri kan skabe fremtidige konkurrencefordele ved at sætte højere standarder for ferskfisk-kvalitet. Det forudsætter, at kvalitetskæden fra fangst til eksportør optimeres yderligere.

Dertil kommer, at den vedvarende kraftige vækst i det globale opdrætserhverv giver nye muligheder. Norsk laks har vist vejen og er blevet en af de vigtigste råvarer for dansk fiskeindustri. Men der er også andre relevante arter. Vigtigst bliver arter, der som følge af svigtende fiskeri kan erstatte torskefisk og derved medvirke til at opretholde dansk fiskeindustri's markedsandele i EU. Torskeopdræt er oplagt, men med de nuværende omkostninger forbundet med opdræt er det ikke rentabelt.

Råvarer:

- ***Det anbefales, at branchen generelt fastholder sit fokus på at udvikle markedsandele baseret på traditionelt anvendte arter.***
- ***Det anbefales, at råvaregrundlaget udvides yderligere til flere, nye arter for derigennem at udbygge førerpositionen i EU, hvad angår bredde i produkt-sortiment, herunder:***
 - *At der satses på opdrættede arter*
 - *At importen af opdrætsfisk, der kan substituere torsk øges, eksempelvis tilapia og catfish for derved at fastholde positionen på hvidfiskemarkedet. Det bør understøttes af en suspension af told på import af disse arter til EU*
- ***Det anbefales, at der sættes en ny standard for "superkvalitet" fisk og fiskeprodukter baseret på danske råvarer, bl.a. ved:***
 - *At udvikle og effektivisere den danske ferskfiskkæde fra fangst til kunde yderligere for så vidt angår kvalitet, køling, håndtering, dokumentation, sporbarhed, teknologi mm. I den forbindelse bør det danske auktionssystem, samlecentraler og kvalitetssorteringssystemes rolle nærmere vurderes. Der bør overvejes udviklet en egentlig certificeringsordning af kæden fra fangst til forbrug for "superkvalitet"*
 - *Sikre en bæredygtig og effektiv udnyttelse af de danske fiskeressourcer.*

2.2 Outsourcing og innovation - udnyttelse af de globale kompetencer

Analysen viser, at den internationale fiskeindustri gennemgår en markant konsolidering. Det drives af behovet for at kunne modstå pris- og leveringspresset fra de store detailkæder. Konsekvensen bliver en branche, der fremover domineres af færre, globale seafood- og fødevarekoncerner.

Globaliseringen betyder, at regioner med lavere omkostninger overtager stadig større dele af forarbejdningsprocessen og opnår konkurrencefordele i markedet. Lande som Kina, Argentina, Sydafrika, Thailand m.fl. har taget markedsandele i EU på frosne produkter. Lave transportpriser og toldomkostninger, som udgør få procent af fiskens pris, er med til at accelerere den globale arbejdsdeling. Det giver konkurrenterne bedre adgang til EU – samtidig med, at mulighederne for at udvide produktionen uden for Danmark bliver bedre. Mange danske virksomheder udnytter allerede disse muligheder og har produktion i bl.a. Sydøstasien. Potentialet er især tydeligt, hvis outsourcing kombineres med sourcing af nye råvarer i de pågældende regioner.

Udvidelsen af EU med flere nye lande fra Øst- og Centraleuropa fører til, at mulighederne for udenlandske investeringer og outsourcing tæt på Danmark bliver bedre. Tilsvarende er der muligheder inden for innovation i Danmark.

Outsourcing og innovation:

- ***Det anbefales, at branchen fortsætter med at udnytte mulighederne for outsourcing og udenlandske investeringer ved:***
 - *At kombinere outsourcing med sourcing af nye råvarer*

- *At knytte nærmere kontakt til relevante organisationer og virksomheder, i bl.a. Polen og Kina. Det kan med fordel ske ved at gennemføre samlede branchefremstød i samarbejde med eksempelvis Danmarks Eksportråd, DI's kontor i Kina og andre relevante organisationer.*
- ***Det anbefales, at der sættes fokus på at udvikle branchens fremtidige kernekompetencer – knyttet til innovation, produkt- og konceptudvikling, logistik samt salg og markedsføring, herunder:***
 - *At der arbejdes for at etablere et "fast track" for hurtigere godkendelse af nye forarbejdningsprocesser i EU, hvilket kan sikre kortere vej fra nyt produkt til faktura*
 - *At forbedre videnspredning fra fiskeri/fødevarerforskning, så virksomhederne får gavn af resultaterne. Der bør sikres en formidling af resultater fra SEA-FOODplus-programmet. Flere virksomheder kan endvidere drage nytte af direkte deltagelse i programmet*
 - *At rette FIUF-programmet mod at øge branchens innovationsevne i bred forstand i større grad, end det er tilfældet nu.*

2.3 Markedsmuligheder – udvikling og ekspansion

De vigtigste markeder for dansk fiskeindustri vil i de kommende mange år fortsat være Vest- og Sydeuropa. Fiskeindustrien bør i de kommende år fokusere på at udbygge positionen på disse markeder – samt erobre nye segmenter, ikke mindst inden for foodservice/catering.

Foodservicemarkedet er en spændende udfordring for virksomheder, der ønsker at levere komplette fødevarerkoncepter, herunder bredere produktpaletter, services, supply chain management etc. I særdeleshed spås en kraftig udvikling inden for foodservice i Sydeuropa – dvs. det geografiske marked, hvor dansk fiskeindustri i forvejen står stærkt.

Væksten i Øst- og Centraleuropa forventes i de kommende år at ligge på 4-8 pct. og dermed væsentligt over forventningerne i Vest- og Sydeuropa. Det medfører et øget forbrug af fødevarer, herunder fisk og fiskeprodukter. De nye medlemslandes optagelse i EU gør det nemt at nå store dele af dette marked. Det understøttes af en hastig udvikling af salgskanaler og infrastruktur.

På længere sigt vurderes det sydøstasiatiske marked for fisk og fiskeprodukter at rumme et stort vækstpotentiale. I særdeleshed bør branchen følge udviklingen i Kina, hvor de største byer i Syd- og Østkina udgør et voksende potentiale - med stort per capita forbrug af seafood og enorm økonomisk vækst samt velfungerende infrastruktur og afsætningskanaler.

Der er i forbindelse med analysen konstateret et latent behov for bedre information om udviklingen og mulighederne på de forskellige markeder. Der er intet samlet sted, hvor virksomhederne kan indhente markedsinformationer, som det kendes fra eksempelvis Norge. Der findes store mængder information, men den er omkostningsfuld og vanskelig tilgængelig. Der vil være en omkostningsbesparelse ved, at branchen / myndighederne samlede og stillede relevante markedsinformationer til rådighed for virksomhederne.

Markedsmuligheder:

- ***Det anbefales, at branchen sætter fokus på at udnytte væksten i foodservice-sektoren i Sydeuropa, ved:***

- *At identificere nøglemarkeder, segmenter og kunder inden for foodservice i specielt Sydeuropa*
- *At gennemføre målrettede kampagner og fremstød i dette marked, eksempelvis med udgangspunkt i erfaringerne i Fødevarerindustriens kampagne "cuisinedanoise".*
- **Det anbefales, at branchen sætter fokus på at udnytte markedsmulighederne i Østeuropa, ved:**
 - *At overvåge udviklingen i de nye medlemslande samt Rusland*
 - *At fokusere på markedsmulighederne i Polen inden for segmenter som sild/makrel, laks, rejer og salg af importeret færdigvare. Det kan med fordel kombineres med outsourcing og investeringer i Polen.*
- **Det anbefales, at branchen overvåger markedsudviklingen i Kina, hvilket kan ske ved at:**
 - *Etablere en tæt dialog med Udenrigsministeriets repræsentationer i Kina og udvalgte lande i Sydøstasien - med henblik på at få opdaterede informationer om udviklingen i den kinesiske fiskerisektor samt markedsmulighederne i Kina*
 - *Udarbejde en analyse af markedsmulighederne for danske fisk og fiskeprodukter i Sydøstasien og Kina på mellemlangt og langt sigt.*
- **Det anbefales, at branchen og myndighederne etablerer et marked intelligencesystem, der har til opgave at indsamle relevante markedsinformationer og stille disse til rådighed for branchen.**

2.4 Fødevarerikkerhed – en stigende konkurrencefaktor

Fødevarerikkerhed er en rammebetingelse, der øver stigende indflydelse på virksomhedernes muligheder for at operere globalt. Det gælder i særdeleshed de rammer, som internationale fødevarerikkerhedsstandarder og national implementering giver i forhold til at source nye typer af råvarer fra 3. lande. I takt med stigende import af (nye) råvarer øges betydningen af, at der er en fælles international forståelse af kvalitet og fødevarerikkerhed. Den danske fiskeindustri har interesse i, at bestræbelserne på at kvalificere, standardisere og harmonisere kriterier for fødevarerikkerhed videreføres i et accelereret tempo. Virksomhederne oplever udfordringer og barrierer i forbindelse med import af råvarer og nye arter ved den praktiske fødevarerikkerhedskontrol.

Fødevarerikkerhed er med andre ord blevet en konkurrencefaktor for virksomhederne. Det gør samtidig fødevarerikkerhed til et erhvervspolitisk virkemiddel, hvormed myndighederne kan påvirke virksomhedernes konkurrencevilkår.

Fødevarerikkerhed:

- **Det anbefales, at der formuleres en erhvervspolitisk agenda for fødevarerikkerhed, som:**
 - *Sikrer en dansk administration og kontrol, der kan håndtere en stigende og mere kompleks global handel med fisk og fiskeprodukter*

- *Udnytter det nye kontaktorgan - inden for fødevarekontrol - mellem branchen, fødevarekontrollen og Fødevareministeriet til at:*
 - *Skabe samklang mellem de fødevarepolitiske og erhvervspolitiske målsætninger*
 - *Koordinere branchens og myndighedernes synspunkter og interesser i forbindelse med internationalt arbejde for standardisering og harmonisering*
- *Etablerer en hotline for den udøvende fødevareimportkontrol i fødevareregionerne, der har til opgave at:*
 - *Medvirke til en ensartet fortolkning og implementering af gældende regler i alle havne*
 - *Rådgive regionale kontrolinstanser og kontrollører i den praktiske udøvelse*
 - *Være orienteret om praksis i andre EU-lande med henblik på at opsamle god praksis*
- *Udarbejder retningslinjer til hjælp for danske virksomheders godkendelse af leverandører af nye arter fra 3.-lande*
- *Arbejder for at harmonisere procedurer og metoder, som anvendes i importkontrollen ved EU's grænseinspektioner, fuldt ud*
- *Undersøger mulighederne for at outsource kontrolopgaven til private organisationer - hvis dette kan føre til forbedret konkurrence af den danske grænseinspektion.*
- ***Det anbefales, at der i den danske udviklingsbistand fokuseres på at opbygge systemer for fødevareresikkerhed i relevante udviklingslande inden for specielt akvakultur, så disse lande kan imødekomme EU-krav - med henblik på at skabe adgang til nye råvarer med høj fødevareresikkerhed***
- ***Det anbefales, at der inden for EU fastsættes harmoniserede mikrobiologiske kriterier for alle produkter, herunder:***
 - *At der især ofres opmærksomhed på at fastlægge risikobetingede kriterier for vibrio, listeria og øvrige bakterier. Det kan medvirke til at nedtone betydningen af nationale regler vedrørende mikrobiologiske kriterier for fiskevarer, der importeres fra 3. lande*
- ***Det anbefales, at internationale standarder for anvendelse af veterinærlægemidler og kemikalier i forbindelse med akvakultur revurderes og opdateres, herunder:***
 - *At internationale fora intensiverer evalueringen af veterinærlægemidler og andre kemikalier, som anvendes i akvakultur, specielt i udviklingslande*
 - *At hjælpe med at tilvejebringe den videnskabelige dokumentation for internationale standarder fra de relevante udviklingslande*
 - *At revurdere principperne for fastlæggelse af kriterier for rester af veterinærlægemidler, således at der tages udgangspunkt i risikovurderinger baseret på faktiske, påviselige koncentrationer.*

2.5 Toldregulering – frihandel fordelagtigt

EU's toldregulering har i årtier været en del af det at drive fiskeindustri i Danmark. Virksomhederne har med svigtende råvaregrundlag i Danmark evnet i stigende grad at importere råvarer primært fra det nordlige Atlanterhav; en udvikling der er gået hånd i hånd med reduktioner af told på råvarer. I dag er tolden på råvarer begrænset. Analysen viser imidlertid, at en fuldstændig fjernelse alligevel er en fordel for dansk fiskeindustri. Dels fordi råvarer kan importeres billigere, dels fordi der derved sker en afbureaukratisering af handelen på tværs af landegrænser.

Tolden på færdigvarer er derimod stadig høj og giver beskyttelse af danske virksomheders hovedmarked i EU mod konkurrence fra virksomheder fra ikke EU-lande. En total reduktion af told på færdigvarer vil derfor på kort sigt - med den eksisterende struktur i industri og handelsmønster - fjerne den beskyttelse, virksomhederne i dag har fordel af. Imidlertid vil gensidig liberalisering også give mulighed for at udnytte fordelene ved globaliseringen gennem en forbedret konkurrenceevne på markeder uden for EU. Derudover forbedres mulighederne for at outsource produktionen til lavtlønslande uden for EU, og samtidig opretholde markedsandele i EU uden at skulle betale told for importerede forarbejdede varer.

Forudsat at danske virksomheder udnytter de muligheder globaliseringen byder, herunder outsourcing, vil en fuldstændig global liberalisering være til fordel for dansk fiskeindustri og for samfundet som helhed. Men der vil både være virksomheder, der vinder og virksomheder, der taber.

Toldregulering:

- ***Det anbefales, at der på kort sigt arbejdes videre med de aktuelle toldforhold med henblik på at styrke danske virksomheders konkurrenceevne ved:***
 - *At forbedre kontingenter og præferenceaftaler gennem suspension af told på så mange fiskeprodukter som muligt, således at usikkerhed om toldens faktiske indtræden og størrelse undgås. Der bør indledes med råvarer og filetvarer, dernæst færdigvarer*
 - *At fastlægge en international ansvarsfordeling mellem myndigheder i forsynerlande og modtagerlande i håndhævelsen af reglerne om oprindelsesland, samt støtte initiativer til udvikling af et internationalt sporbarhedssystem*
 - *At opstramme lovgivning om safe-guards og anti-dumping i EU og WTO, således at anvendelsen sker på et dokumenteret grundlag.*
- ***På lang sigt arbejdes for en fuldstændig fjernelse af told på alle fiskeprodukter globalt.***

2.6 Erhvervspolitik – på tværs af traditionelle skel

Globaliseringen betyder en udvidelse af den erhvervspolitiske agenda for fiskeindustrien. I de seneste ca. 15 år har der på fiskeriområdet især været fokus på ressource- og forvaltningspolitikken som den primære erhvervspolitiske rammebetingelse. I takt med den danske fiskeindustri's stigende råvareimport og deltagelse i den globale arbejdsdeling øges betydningen af de handels- og fødevarerpolitiske vilkår.

Fremtidens rammebetingelser for virksomhederne findes på tværs af told- og handelspolitik, international fødevareregulering og fødevarerikkerhed. De tværgående og internationale rammebetingelser, der kun lader sig påvirke ved en fælles indsats.

Erhvervspolitik:

- ***Det anbefales at styrke koordineringen af den danske erhvervspolitik med henblik på at opnå størst mulig indflydelse på de rammebetingelser, der fastsættes i internationale sammenhænge. Det kan med fordel ske ved:***
 - *At tage afsæt i det netop etablerede Kontaktforum for Fiskerierhvervet under Fødevareministeriet, der har fået til opgave at fungere som forum for informationsudveksling mellem fiskerisektoren og myndighederne i erhvervspolitiske spørgsmål*
 - *At udstyre dette forum med en koordinerende rolle og ressourcer, der gør det muligt at varetage en samlende og politikformulerende rolle i relation til told- og handelspolitik, herunder told, kontingenter, WTO, præferenceaftaler og anti-dumping.*

3 Den globale produktion og handel

Formålet med dette kapitel er at analysere de globale markeder for de vigtigste fiskearter og produkter for dansk fiskeindustri, herunder at identificere de centrale aktører og at vurdere udviklingen i efterspørgslen frem mod 2010. Som et vigtigt vilkår for at imødekomme denne efterspørgsel ved forøget international handel gennemgås også det internationale transportsystem. Det globale marked analyseres med udgangspunktet i EU, hvor EU alene omfatter de "gamle" EU lande ekskl. Danmark, som herefter benævnes EU-14.

3.1 Status for den globale handel

Den danske eksport af fisk, krebsdyr og muslinger til konsum var i 2003 19,6 mia. kr.¹ De vigtigste kategorier er laksefisk, torskfisk og rejer. Forbruget i Danmark udgør derudover ca. 3,2 mia. kr.

Den globale import af fiskeprodukter til konsum udgjorde i 2002 488 mia. kr., hvoraf importandelen til EU-14, Japan, USA og Kina var 70 pct.

I EU-14 udgøres halvdelen af den 155 mia. store forsyning af intern handel mellem EU-landene. Herudover kommer den væsentligste forsyning fra nærliggende lande som Norge, Island og Marokko. Internt i EU er Danmark, Holland og Spanien de største leverandører. EU forsynes også fra Asien samt Nord- og Sydamerika, hvorfra forsyningerne udgør 16 pct.

Japans forsyning på 104 mia. kr. stammer primært fra lande fra Asien samt Nord- og Sydamerika. Kina, USA og Thailand er de største leverandører.

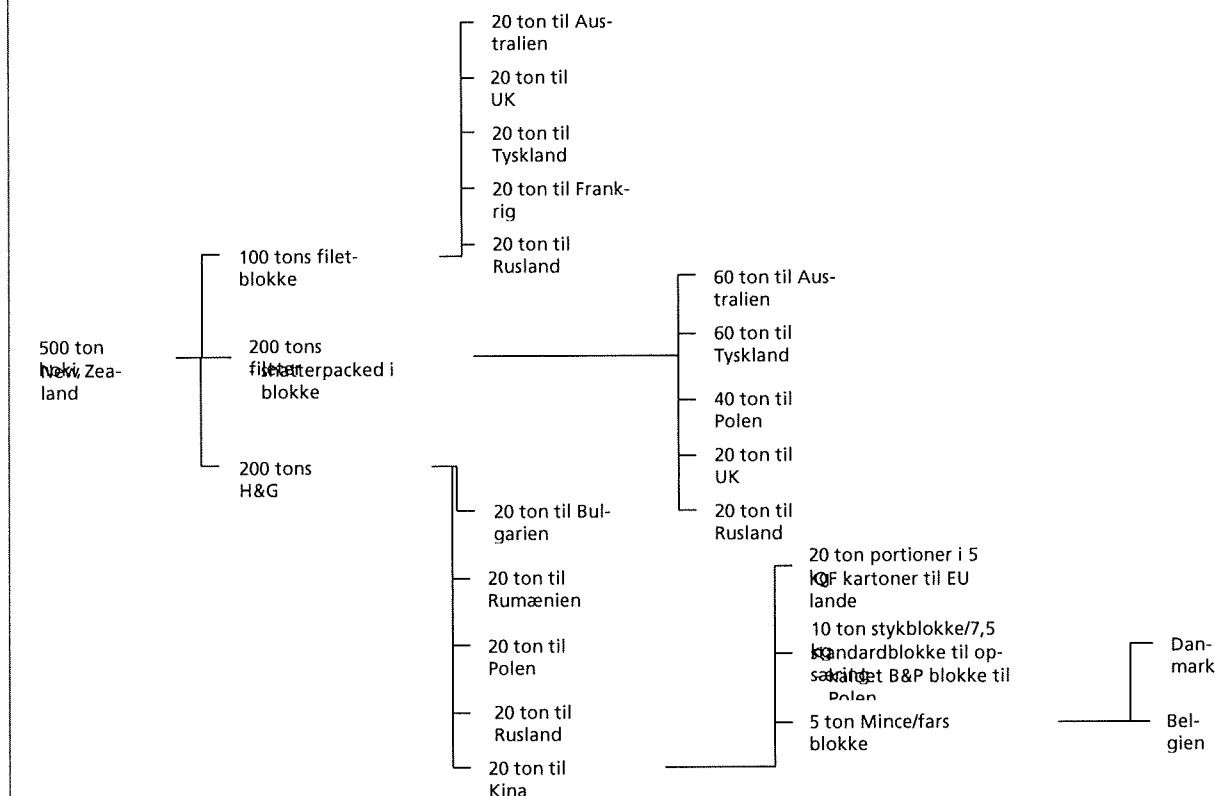
USA forsynes primært fra Canada, Chile og Ecuador, sekundært fra de asiatiske lande med Thailand, Kina og Vietnam i spidsen. Således udgøres hovedforsyningen af såvel USA som EU af regionerne selv. I modsætning til EU er der dog lige så store leverancer fra Asien som fra andre amerikanske lande.

Kinas forsyning er med 12 mia. kr. mindre end de tre øvrige landes og den stammer primært fra Rusland. Kina har dog en noget anderledes rolle som importør end de tre øvrige lande, idet hovedparten af importen er råvarer til forarbejdning og reeksport. Kina er da også med en eksport på 35 mia. kr. nettoeksportør.

Der er således tale om en global arbejdsdeling. Lande som USA, Japan, Rusland, Canada og Thailand har den primære produktion i form af fiskeri og opdræt, mens lavtlønslande som Kina forestår forarbejdningen. Efterfølgende eksporteres fiskeprodukterne til lande som Japan, USA og EU. Derved tegner sig et billede af et verdensmarked, hvor EU i høj grad er forsynet fra europæiske lande, og hvor USA, Japan og Kina forsynes fra Asien og Amerika. Det giver derfor ikke mening at opfatte verdensmarkedet som to adskilte markeder. Priserne på fiskeprodukter dannes på et verdensmarked og er bestemt af udbud og efterspørgsel på dette verdensmarked. Dette understreges af den stigende samhandel mellem de to områder.

Samlet kan det konkluderes, at verdenshandlen bliver stadig mere integreret og kompleks. I boksen neden for er illustreret, hvorledes kompleksiteten afspejler sig i en konkret virksomhed, som udnytter mulighederne i den globale arbejdsdeling.

Case: Hvor havner hokien?



Figur 1.3.1. J. P. Klausen A/S fra Svendborg arbejder sammen med den største seafood virksomhed i New Zealand, der ejer trawlere i Argentina, hvor de fisker hoki. De forarbejdes om bord og landes normalt i det sydlige Argentina. Her flyttes lasten hurtigt, idet frysekapacitet er begrænset. Lasten kan eksempelvis bestå af 500 ton hoki produkter, der fordeler sig, som det fremgår af oversigten oven for. Eksemplet illustrerer kompleksiteten i den globale handel.

Situationen på verdensmarkedet er ikke ens for diverse fiskearter og produkter. Der er betydelig import af rejer, torskefisk og laksefisk til både EU, USA og Japan. Afsætningen af rejer er nogenlunde lige stor i de tre områder, hvor torskefisk og laksefisk er betydeligt større i EU end på de øvrige markeder. Importen til Kina udgøres primært af torskefisk fra Rusland til forarbejdning og reeksport. Markederne for laksefisk og torskefisk i EU forsynes primært fra Europa, hvor USA forsynes med laksefisk fra andre amerikanske lande. Torskefisk handles udenfor Europa på et marked bestående af USA, Japan, Kina og Rusland, hvor laksefisk i Japan forsynes både fra Chile og Norge. Rejer handles på et globalt marked bestående af alle fire områder, som forsynes fra hele verden, men koldvandsrejer afsættes primært i Europa, idet Kina og Rusland de senere år dog har aftaget en stadig større del. Endvidere udgør den nordlige del af EU hovedparten af det globale sildemarked, specielt hvis Polen som nyt medlem af EU medregnes. Sildemarkedet forsynes også primært fra den nordlige del af Atlanterhavet.

Importmængderne til alle fire områder er stigende i hele perioden 1995-2003, når der ses bort fra et fald for Japan i 1997-98, som følge af krisen i den japanske økonomi. I perioden stiger handelen mest i Kina, mindre og nogenlunde lige meget i USA og EU og forholdsvis lidt i Japan. Importværdierne udvikler sig derimod forskelligt. De er stigende i EU og USA indtil 2000, hvorefter de falder. I Japan falder værdien 25 pct. over hele perioden, dog efter betydelige udsving, hvorimod værdien i Kina stiger 150 pct.. Priserne i EU og USA er stigende indtil 2000, hvorefter de falder, hvor priserne i Kina er nogenlunde konstante i perioden. I Japan falder priserne med 1/3.

Drivkraften bag disse udviklinger er i Japan og Kina den økonomiske udvikling. Dog på hver sin facon. I Japan har den længerevarende økonomiske krise forårsaget faldende priser og værdier, hvor den kraftige vækst i Kina har muliggjort forøget import til nogenlunde stabile priser. I EU har integrationen efter dannelsen af det indre marked givet forøget samhandel mellem EU-landene, men importen fra ikke-EU-lande er også forøget. Årsagerne er restriktioner i fiskeriet efter en række vigtige fiskearter, en prisudvikling der følger valutakursernes udsving, samt forøget efterspørgsel efter et sundt produkt som fisk. I USA drives udviklingen af betydelig vækst indtil 2000, hvorefter stagnationen i økonomien giver faldende priser og en faldende importværdi.

3.2 Transport

Bedre og billigere transportsystemer er stærkt medvirkende til at drive globaliseringen, idet de muliggør, at råvarerne fanges et sted, forarbejdes et andet og sælges et tredje. De forbedrede logistiske systemer betyder imidlertid også, at de geografiske fordele lande som f.eks. Danmark har i forhold til traditionelle markeder, bliver formindsket. Hovedtrenden er en vækst i den globale transport, mest markant i hhv. sø- og lufttransport.

Transport med *containerskibe* anvendes primært til transport af frosne varer over store afstande. Segmentet er kendetegnet af et finmasket og velfungerende net af ruter og intensiv konkurrence. Priserne har været stigende men forventes at stabilisere sig i 2005.

Flytransport er en transportform i markant vækst, som især anvendes til transport af ferske fisk. Der flyves primært mellem Nordatlanten (Island/Norge) og Vesteuropa og mellem Nordatlanten og Kina/Taiwan/Japan. Priserne inden for Europa har været svagt stigende pga. stigende oliepriser mens stor konkurrence på ruterne til Asien har betydet, at priserne har været faldende.

Landtransport af danske fiskeprodukter foregår især inden for Europa. Der transporteres både frosne og ferske varer. Landtransportsektoren er præget af skærpede krav til transportørerne. Transportmarkedet for frosne produkter kan karakteriseres som værende fuldkommen konkurrence, mens markedet for transport af fersk fisk er mindre konkurrencepræget, idet der stilles større kvalitetskrav til transport af sådanne produkter. Det vurderes, at priserne er forholdsvis stabile og at transportomkostningerne udgør mellem 1 og 3 pct. af varens endelige pris.

3.3 Perspektiv 2010 og 2020

Den årlige vækst i den globale efterspørgsel efter fisk til konsum er for nærværende i størrelsesordenen 2,9 mio. tons. Den er betinget af en global årlig befolkningsvækst på 75 mio. mennesker samt en øget global købekraft.

Det kan forudses, at den del af efterspørgselsvæksten, der knytter sig til den globale befolkningsudvikling, vil øges. Ligeledes vil den enkelte persons forbrug af fisk i de fleste tilfælde øges ved forøget økonomisk råderum - men forbruget vil siden stabilisere sig mængdemæssigt. Det er imidlertid uklart på hvilket gennemsnitligt niveau, den enkelte verdensborgers forbrug vil stabilisere sig. Konservativt antages det, at den årlige efterspørgselsstigning de næste 20-30 år være på det nuværende niveau, dvs. ca. 3 mio. tons per år.

Siden 1997 er udbuddet af fisk øget årligt med ca. 3 mio. tons, hvoraf størstedelen hidrører fra akvakultur - mens de marine og indlandfiskerierne kun har bidraget i beskedent omfang. Væksten i akvakultur har været domineret af væksten i den kinesiske produktion. Da vækstraten i den kinesiske produktion har vist faldende tendens i de seneste år, kan der rejses tvivl om, hvorvidt udbuddet fortsat vil kunne holde trit med efterspørgslen på globalt plan. Råvareperspektivet 2010 uddybes i næste kapitel.

International Food Policy Research Institute, IFPRI, har i 2003 i samarbejde med Worldfish Center lavet en analyse af den forventede produktion/forbrug af konsumfisk frem til år 2020².

Tabel 1. Global produktion af konsumfisk 1997-2020. IFPRI/WFC baseline scenario

Region	Mio. tons 1997	Pct. af global	Akvakultur andel pct.	Mio. tons 2020	Pct. af global	Akvakultur andel pct.
1. Kina	33,3	36	58	53,1	41	66
2. Sydøstasien	12,6	14	18	17,5	13	29
3. Indien	4,8	5	40	8,0	6	55
4. Øvrige Sydøstasien	2,1	2	23	3,0	2	39
5. Latinamerika	6,4	7	10	8,8	7	16
6. Vestasien/Nordafri.	2,2	2	9	2,8	2	16
7. Sydlige Afrika	3,7	4	1	6,0	5	2
8. USA	4,4	5	10	4,9	4	16
9. Japan	5,2	6	15	5,2	4	20
10. EU (15)	5,9	6	21	6,7	5	29
11. Østeuropa / USSR	4,9	5	4	5,0	4	4
12. Andre I- lande	4,8	5	12	5,8	4	20
13. U-lande	68,0	73	37	102,5	79	47
14. I-lande	25,2	27	13	27,6	21	19
15. Verden	93,2	100	31	130,1	100	41

Tabel 1 viser en vækst i total produktion af konsumfisk 1997-2020 på 40 pct. fra 93,2 mio. tons til 130,1 mio. tons. Væksten finder navnlig sted inden for akvakultur, hvor verdensproduktionen næsten fordobles fra 28,9 mio. tons til 53,3 mio. tons. Væksten i U-landenes produktion er i scenariet skønnet til 51 pct., med en vækst i akvakulturproduktionen på 91 pct. Væksten vil især finde sted i Sydøstasien, Indien og Kina. Der er i forbindelse med projektet udarbejdet et særskilt notat, der vurderer udviklingen frem mod 2020.

4 Det globale råvaregrundlag

Formålet med dette kapitel er at redegøre for udviklingen i den globale henholdsvis den danske råvareforsyning. Endvidere skitseres mulighederne for at øge den danske råvareforsyning, herunder tegnes perspektiverne for den globale råvareforsyning frem mod 2010.

4.1 Den globale forsyning

Den globale forsyning af fisk, krebsdyr og muslinger udgjorde i 2002 134 mio. tons, bestående af 95 mio. tons fra fiskeri og 39 mio. tons fra opdræt³.

Det globale fiskeri baserer sig på en mangfoldighed af fiskearter (omkring 800 fiskearter udnyttes kommercielt) med pelagiske fisk, torskefisk, ferskvandsfisk og tun som de vigtigste målt i mængder. Fangsterne har været stigende i perioden 1995-2002 for ferskvandsfisk, tun og rejer, men faldende for laksefisk og torskefisk. Forsyningen af de øvrige arter har været stabile. De faldende fangster af laksefisk er i perioden imødegået af stigende opdræt.

Asien forsynede halvdelen af det globale marked med vildtfangede konsumfisk, efterfulgt af Europa og Nordamerika (11 pct. hver).

Grundlaget for fiskeri er de vilde bestande, hvis biologiske tilstand vurderes hvert andet år af FAO. Sidste vurdering fra 2002⁴ viser, at 75 pct. af de globale fiskeressourcer er fuldt udnyttede, overudnyttede eller nedfisket. På længere sigt kan der dog være et potentiale efter genopretning. Omvendt kan der være et udviklingspotentiale for de 25 pct. der er underudnyttet. Skal den globale forsyning forøges, skal det derfor primært komme fra opdræt.

Opdræt udgør i alt 39 mio. tons fisk, krebsdyr og muslinger. Det globale opdræt steg i perioden fra 1995 til 2002 med 7 pct. årligt. De vigtigste kategorier er karper, muslinger, krebsdyr, laksefisk og tilapia. Asien stod i 2002 for 90 pct. af det globale opdræt med Kina som største producent. Det er således Asien, der driver den globale forsyning af opdrætsprodukter, primært lavværdiarter. Da det samtidig er kendt, at "en fisk ikke bare er en fisk" i forbrugernes øjne, dvs. at der generelt ikke er substitution i forbruget mellem fiskearter, er asiatiske lande dog ikke altdominerende i forsyningen af alle markeder.

4.2 Den danske forsyning

Den danske selvforsyning af fisk, krebsdyr og muslinger til konsum udgjorde 344.000 tons i 2003, bestående af 313.000 tons fra fiskeri og 31.000 tons fra opdræt. Herudover blev der importeret 1 mio. ton. Den totale forsyning er stigende, drevet af øget import.

Det danske råvaregrundlag er primært baseret på fisk fra Nordatlanten. Forsyningen af laksefisk fra opdræt og fra fiskeri i andre dele af verden har ligeledes betydning. Tilstanden af de bestande, der forsyner Danmark med rejer og sild er god. Situationen er mindre positiv for fladfisk og torskefisk. Forsyningen fra overfiskede og nedfiskede bestande kan muligvis forøges på længere sigt efter genopretning. Potentialet er dog beskedent, og en forøget forsyning må nødvendigvis komme fra andre arter.

Torsk er overudnyttet i de nære områder, hvorfor udviklingspotentialet for fersk torskefisk er begrænset. Det opvejes i nogen grad af, at torskefisk fra Nordatlanten i stadig højere grad forventes importeret fersk. Udviklingspotentialet i den totale og ferske forsy-

ning skønnes således ikke væsentlig forskellig. Udfordringen er at sikre, at danske virksomheder fortsat importerer og modtager fisk fra Nordatlanten.

4.3 Potentialet for en øget råvareforsyning

Den danske fiskeindustri har mulighed for at forøge råvareforsyningen fra sine traditionelle leverandører i det nordatlantiske område. Herudover er der mulighed for at forøge råvareforsyningen fra andre dele af verden.

Der må samtidig forventes forøget konkurrence om råvarerne i det nordatlantiske område som følge af globaliseringen. Eksporten af råvarer fra Norge og Grønland til Kina steg 43 pct. årligt i 1996-2002 (fra 10.000 til 87.000 tons). Denne eksport må forventes fortsat øget og betyder, at en stigende del af råvarer fra det nordatlantiske område går udenom Danmark. Danske virksomheder har reageret ved at øge sin råvareforsyning fra lande uden for Nordatlanten. Importen af råvarer fra andre lande end Norge, Island, Grønland og Færøerne steg 3 pct. årligt (fra 151.000 til 180.000 tons) i samme periode.

Potentialet for øget forsyning fra det globale fiskeri som helhed er yderst beskedent, men skønnes i det nordatlantiske område at levne muligheder for rejer og sild. Der er derimod et betydeligt potentiale inden for globalt opdræt, hvilket især er relevant i forhold til at dække den traditionelle forsyning af laksefisk og rejer. Endvidere kan følgende bidrage til forøget råvareforsyning af traditionelt anvendte arter fremover:

- Import af laks fra nyere opdrætsnationer (fx Chile)
- Import af Alaskasej og hoki
- Import af varmvandsrejer fra Asien, Sydamerika og Kina
- Opdræt af laks i Norge
- Opdræt af fladfisk (fx pighvarrer og tunger)
- Fiskeri af koldvandsrejer i den nordvestlige del af Atlanterhavet
- Fiskeri af atlantoskandisk sild og sild i Nordsøen
- Fiskeri af torsk ved evt. genopretning af bestandene i Nordsøen og Østersøen
- Fiskeri af rødspætter ved evt. genopretning af bestanden i Nordsøen.

Trods disse muligheder er der et særligt behov for at opretholde forsyningen af torskefisk for at bevare markedsandele i Europa. Det kan muligvis sikres, hvis opdræt af torsk udvikles til at blive økonomisk bæredygtigt, samt ved større import af mulige substitutter for torskefisk, eksempelvis tilapia og catfish.

Opdræt af torsk

Det første kendte forsøg med torskeopdræt fandt sted i Norge i 1975, men tekniske og økonomiske problemer stoppede dengang udviklingen. I de senere år er de tekniske problemer i torskeopdræt løst, og den væsentligste begrænsning er omkostningerne. Nye initiativer blev sat i gang i Norge i 2002 og analytikere var dengang yderst forventningsfulde - der blev nævnt en produktion på op mod 120.000 tons i 2010. Det norske eksportudvalg for fisk var dog mere konservativ og forventede op mod 8.000 tons norsk producerede torsk i 2005. I 2004 gik opdræt af torsk ikke som forventet, og produktionen skønnes at være under 1.000 tons - dvs. langt under de optimistiske prognoser fra 2002. Det skyldes en ringe rentabilitet, som følge af faldende torskepriser siden 2002 samt problemer med avl og yngel. Torskeopdræt spås dog fortsat et stort vækstpotentiale.

Tilapia er en ferskvandsfisk, der skønnes at kunne substituere torskefisk. Den stammer oprindeligt fra Afrika. Af den globale forsyning stammer 75 pct. i dag fra opdræt i Asien. Den globale forsyning udgjorde i 2002 2,1 mio. tons, og Kina var største leverandør. Dette svarer til hele EU's forsyning af torskefisk. Den årlige globale vækst i 1995-2002 var 11 pct. Tilapia er særdeles god til opdræt, fordi de er hårdføre og hurtigvoksende. Derfor betragtes tilapia af mange som fremtidens opdrætsfisk⁵.

Catfish inkluderer en række arter og er også en mulig substitut for torskefisk. Forsyningen stammer både fra fiskeri og opdræt, og vigtigste leverandører er USA, Vietnam og Thailand. Importtolden til EU for catfish, såvel som tilapia, er i dag er 8 pct. i uforarbejdet form, og en suspension kunne forøge danske virksomheders råvareforsyning. Dette ville understøtte muligheden for at opretholde eksisterende markedsandele for torskefisk i EU, og samtidig skabe et bredere produktsortiment, ligesom råvareforsyningen bliver mindre sårbar.

Udover tilapia og catfish er der ligeledes potentiale i en række andre opdrætsarter.

4.4 Scenario 2010 for global og dansk forsyning

Den stærke befolkningstilvækst i udviklingslandene og Kina vil drive en forøget efterspørgsel efter fisk på verdensmarkedet. Tilsvarende forventes det globale indkomstniveau at stige, herunder relativt mere i udviklingslandene og Kina. Indkomst er specielt vigtigt for fiskeprodukter, da fisk ofte opfattes som et luksusprodukt og har en højere indkomstelasticitet. Stigende global indkomst vil endvidere drive efterspørgslen efter højværdi-arter mere end efter lavværdi-arter, hvilket vil være til gavn for den danske fiskeindustri. Endelig kan ændrede præferencer påvirke den fremtidige globale efterspørgsel, og her skønnes fisk, krebsdyr og muslinger i stadig højere grad at blive foretrukket frem for andre fødevarer⁶. Som helhed forventes således en betydelig stigning i det globale forbrug de næste 20-30 år, primært drevet af Asien.

På trods af et begrænset udviklingspotentiale i fiskeriet spiller fiskeriforvaltningssystemet en afgørende rolle for at sikre en effektiv forsyning til de danske virksomheder. Effektive genopretningsplaner afhænger bl.a. af evnen til at nedbringe overkapaciteten i den globale fiskeflåde, der skønnes at være på 53 pct.⁷. Endvidere afhænger det af et effektivt forvaltningssystem, der er baseret på økonomiske principper og incitamenter til en bæredygtig udvikling.

Udviklingspotentialet i opdræt bestemmes af efterspørgsel samt forhold som tilgængelighed af egnede vandområder, rent vand, forurening fra opdræt samt muligheden for at forøge fisketætheden. Endvidere kan den såkaldte "fiskemelsfælde" indebære, at tilgængeligheden af fiskemel og olie på et tidspunkt vil begrænse udviklingspotentialet i globalt opdræt, idet opdræt af mange arter baseres på fiskemel og olie.

Den globale råvareforsyning fremskrives på dette grundlag i flere analyser. International Food Policy Research Institute (2003)⁸ anslår de årlige globale stigningstakter frem til 2020 til 0,7 pct. i fiskeriet og 2,8 pct. i opdræt. Det skønnes, at stigningstakterne vil være faldende over perioden. Arter af høj værdi vurderes at stige mest, som følge af øget efterspørgsel - den største vækst ventes i opdræt i Kina. Der forventes også betydelige stigninger i opdræt i Sydamerika, Caribien og Europa.

Analysen viser, at globaliseringen og udvidelsen af EU forøger konkurrencen på råvarer i Nordatlanten. Det vil medføre, at dele af forsyningen herfra må forventes at gå udenom Danmark. Desuden antages det, at fiskeriet efter sild og rejer i Nordatlanten øges, mens fiskeriet efter torskefisk og fladfisk ikke ændres væsentligt. Importen af Alaskasej og hoki forøges, såvel som opdræt af laksefisk stiger, og opdræt af torsk og fladfisk introduceres. Endelig forøges importen af tilapia, catfish og varmvandsrejer. Givet disse antagelser er den beregnede forsyning af dansk fiskeindustri i 2010 nogenlunde uændret for torskefisk, rejer og fladfisk. Forsyningen er stigende for laksefisk og sild.

5 Udviklingen i fiskeindustrien

Formålet med dette kapitel er at vurdere Danmarks konkurrencesituation og position på markedet. Endvidere beskrives kort udviklingen i den internationale fiskeindustri. Den øgede liberalisering af handelen øger konkurrencepresset i branchen, og nye konkurrenter kommer ind på de danske nøglemarkeder i Europa. Parallelt hermed sker der en konsolidering i den internationale fiskeindustri, der medfører forandringer i konkurrencebetingelserne for de danske fiskevirksomheder. Afslutningsvis præsenteres en case på Kina, som er den nye dominerende aktør i den globale fiskeindustri.

5.1 Konkurrencesituationen

Dansk eksport af konsum-fiskeprodukter er på ca. 20 mia. kr. og fordeler sig på en vifte forskellige produkter og fiskearter.

Tabel 2: Dansk eksport til EU-markedet 2003, hovedmarkeder for udvalgte segmenter, mio. Dkr

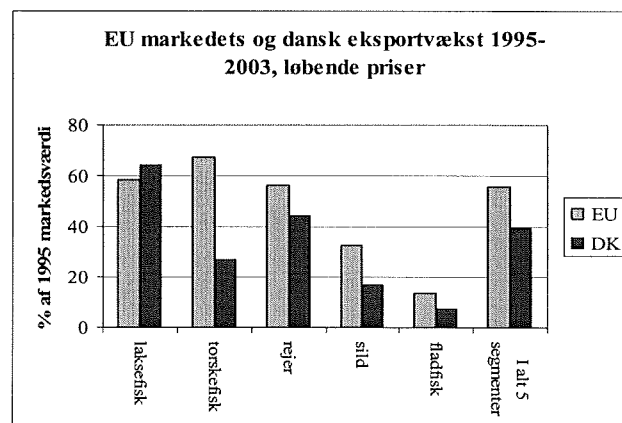
mio Dkr.	Sild	Laksefisk	Fladfisk	Rejer	Torskefisk
3 vigtigste landes andel	93 pct.	74 pct.	70 pct.	60 pct.	50 pct.
Tyskland	555	2.100	211	c	c
Frankrig	c	1.187	c	c	896
Italien	c	704	c	365	671
Spanien	c	c	c	c	758
Holland	204	c	311	c	c
Sverige	31	c	c	430	c
UK	c	c	65	367	c
Øvrige	62	1.373	244	757	2.325

Kilde: EUROSTAT udenrigshandelsstatistik, egne beregninger
c: eksportværdierne indgår i Øvrige

Den danske eksport af fisk går hovedsageligt til EU14-markedet⁹, som i 2003 modtog i alt 87 pct., målt i værdi, hvoraf Tyskland (23 pct.), Frankrig (15 pct.) og Italien (13 pct.) topper. Den resterende del af eksporten - uden for EU - gik til 95 andre lande, hvoraf Rusland var den største enkeltaftager med 2 pct. af den danske eksport. USA, Japan og Kina modtog tilsammen 4 pct.

Danmark har generelt tabt markedsandele i EU i de seneste ca. 10 år – hvilket illustreres i figuren til højre, der viser væksten i EU-markedet sammenholdt med den danske eksport.

Neden for opgøres ændringer i markedsandele på de nationale markeder. Det bemærkes, at der især er tabt markedsandele inden for torskefisk på de vigtigste markeder Tyskland og Italien. Her er de globale konkurrenter især Kina, Sydafrika, Namibia og USA. For fladfisk er markedsandelen øget i Holland, der bliver et stadigt vigtigere marked. Det skal dog bemærkes, at det er udtryk for, at Holland har evnet at sikre sig store forsyninger af



Figur 1.5.1: Vækst i den samlede importværdi i EU14, og dansk eksport til EU14, i artstyper, 1995-2003, pct. af 1995, værdi.

Kilde: Eurostat udenrigshandelsstatistik

relativt uforarbejdet fladfisk til deres betydelige forarbejdningsindustri inden for fladfisk. Inden for laksefisk er der en stor stigning på det tyske marked. I Sverige er der vundet betydelige markedsandele for rejer. Danmark sidder på 50 pct. af markedet.

Tabel 3: Ændring i dansk fiskeindustris markedsandele på udvalgte markeder fra 1995 til 2003. Parentes () angiver tab af markedsandele

	Tyskland	Frankrig	Italien	Spanien	Sverige	Holland
Laksefisk	12	(3)				
Hvidfisk	(8)	(1)	(9)	(3)		
Rejer	1				7	
Sild	1				31	(1)
Fladfisk	(1)					15
Alle arter	(1)	(1)	(3)	0		

Kilde: EUROSTAT udenrigshandelsstatistik, egne beregninger

Følgende konkurrenter har taget væsentlige markedsandele på de traditionelle danske hovedmarkeder i perioden fra 1995 til 2003:

- Polen har i 2003 9 pct. af markedet for laks i Tyskland i 2003 mod 0 i 1995.
- Kina har i 2003 20 pct. af markedet for torskfisk i Tyskland, mod 8 pct. i 1995
- Sydafrika har opnået 12 pct. af torskfisk i Spanien, mod 2 pct. i 1995.
- Holland har opnået 14 pct. af rejemarkedet i Tyskland, mod 5 pct. i 1995.
- Sverige har i 2003 14 pct. af torskemarkedet i Italien, mod 0 pct. i 1995
- Tyskland har i 2003 30 pct. af sildemarkedet i Holland, mod 8 pct. i 1995.

Eksporten af fersk fisk (hel eller fileter) fra Danmark til EU er steget med 46 pct. i perioden. Dette er blandt andet baseret på importerede råvarer, der videreeksporteres. Således er importen af fersk fisk fra Island, Norge og Færøerne steget betydeligt i perioden. Imidlertid er mængderne af fersk fisk, der eksporteres fra de pågældende lande direkte til EU 14 også øget betragteligt. Fra 1995 til 2003 steg Islands eksport af fersk fisk til EU med 109 pct., Norges med 19 pct. og Færøernes med 90 pct.

Selvom Danmark har formået at aftage en stor del af den øgede eksport af fersk fisk fra de tre lande, er der risiko for at det bliver vanskeligt at fastholde importen af ferske varer herfra. Forbedrede transportmuligheder generelt og initiativer for at forlænge holdbarheden for fersk fisk ved MAP-pakning af containere (især Island¹⁰) peger på, at de nordlige leverandører vil søge at afsætte direkte på det europæiske marked udenom Danmark. Dette peger på, at dansk fiskeindustri i endnu højere grad, end det sker i dag, skal rette blikket længere ud i verden for sourcing af råvarer.

Der er tabt markedsandele på EU-markedet generelt, men bortset fra torskfisk har den danske fiskeindustri formået at fastholde sine markedsandele på de største markeder. Fald i den hjemlige ressourcebase er blevet kompenseret ved sourcing udefra, hvilket har gjort den danske fiskeindustri til en internationalt orienteret branche.

Der kan også ses trusler på markedet: Fra 1995 til 2003 har den danske fiskeindustri ikke etableret sig i større stil på nye markeder. Der er vundet markedsandele på laks i Tyskland, men samtidig er Polen blevet en stærk konkurrent her. De nordatlantiske leverandører af fersk fisk til Danmark øger den direkte eksport til EU. Det truer de danske leverancer samtidig med, at leverandørerne nu optræder som konkurrenter på markedet.

5.2 Den globale fiskeindustri

Der foregår en offensiv konsolidering i den internationale seafood-branche. Mange af de største virksomheder i Europa, Nordamerika og Japan er aggressive i globale opkøb og

fusioner. I dette afsnit fokuseres især på udvikling og konsolidering i den europæiske fiskeindustri. Konsolideringen skal ses som et udtryk for, at branchen er præget af overkapacitet og stærk konkurrence. Globaliseringen åbner muligheder for, at de største virksomheder med et stærkt kapitalgrundlag – typisk via børsnotering eller professionelle investorer – kan skabe dominans inden for enkelte segmenter. Drivkraften er konkurrencen i branchen samt kravet om at matche detailhandelens koncentration og magt. Det får en række effekter for den danske fiskeindustri's udviklingsmuligheder.

Det professionelle ejerskab skal i denne sammenhæng ses som en af de helt store drivere. Kapital kan nemt flyttes over grænser og placeres, hvor der er bedst afkast. Det er derfor interessant at se på de globale virksomheders geografiske placering af sourcing, forarbejdning og markeder.

De globale virksomheders strategier

Baseret på interviews med ti af de største europæiske fiskevirksomheder suppleret med branche- og virksomhedsdata er der identificeret fire globale strategier:

1. *Den globale nicheproducent* – satser på én art, der udvikles i forhold til produktion/sourcing samt forarbejdning og afsætning. Strategien er holdbar for få virksomheder, der kan blive dominerende inden for en enkelt art. Et kendt eksempel på denne strategi er virksomheden 'Marine Harvest', der producerer og sælger lakseprodukter globalt.
2. *Fiskeleverandøren* – ønsker at blive dominerende leverandør inden for proteingruppen 'fisk'. Fiskeleverandøren sourcer, producerer og afsætter globalt og er i flere tilfælde vertikalt integreret. Visionen for denne gruppe virksomheder er at opnå samme dominans inden for fiskeleverancer, som eksempelvis 'Tyson Foods' har inden for fjerkræproduktion i Nordamerika. Et eksempel på fiskeleverandøren er islandske SIF eller Icelandic (se boks).
3. *Fødevarerleverandørerne* - har fisk som en del af deres samlede portefølje af fødevarerprodukter. For flere fødevarerleverandører udgør fiskeandelen under 10 pct. af omsætningen, hvilket understreger virksomhedernes fokus på at være totalleverandør af fødevarer, eksempelvis inden for. Virksomhederne er regionalt fokuserede, er ikke integrerede i det primære led. Virksomhederne ønsker at komme frem i værdikæden, eksempelvis inden for catering og foodservice. Eksempler på fødevarerleverandører er Brake Brothers der ejer M&J Seafoods samt Uniq og Findus.
4. *Den globale handelsvirksomhed* - sourcer, producerer og handler globalt. Det er virksomheder, der ikke har store kapitalbindinger i udstyr og produktion, og som udelukkende handler fisken fra hav til kunde. I denne gruppe findes flere danske virksomheder som eksempelvis Tomex, GAMBA, J.P. Klausen, Nordic Seafood, Nowaco med flere.

Fælles for de største virksomheder inden for de nævnte virksomhedstyper er, at de tilstræber dominans inden for nogle begrænsede segmenter eller geografiske markeder.

Oversigten viser, at langt de fleste globale virksomheder sourcer i større eller mindre omfang globalt. De fleste virksomheder har også produktionsfaciliteter i mere end et land, dog de fleste inden for Europa. Men virksomhederne er også kendetegnet ved alle at sigte mod det europæiske marked. En række

Icelandic – en af de store

Icelandic er Europas 2. største fiskevirksomhed med en omsætning på ca. 5 mia. kr. og er børsnoteret på Island. Icelandic har egne fartøjer (frysetrawlere), der suppleres med globalt sourcede råvarer. Virksomhedens kunder og produktion befinder sig primært i Vesteuropa (stærkt fokus på UK og Frankrig) samt Nordamerika. Som sådan er den typisk for mange af de største virksomheder, der har en klar ambition om at opnå en dominerende position på – i første omgang – nogle få udvalgte segmenter eller geografiske områder. Virksomheden er endvidere stærkt fokuseret på at styrke udvikling og innovation rettet mod markedet og kunderne.

ke af virksomhederne, er også til stede på de amerikanske og japanske markeder. Man kan derfor med en vis ret konstatere, at de globale virksomheder først og fremmest er globale i sourcingen og forarbejdningen, mens langt de fleste stadig fokuserer på et (europæisk) kernemarked. Det europæiske 'hjemmemarked' anvendes i vid udstrækning som springbræt til en øget handel på de øvrige store globale markeder.

For at opnå denne stærke position på 'hjemmemarkedet', foregår der i disse år en offensiv udvikling blandt de store virksomheder i branchen. Det ses, at i stedet for at penetrere og opdyrke et marked, så opkøber man hellere kompetencen på selve markedet. Senest har SIF opkøbt Labeyrie gruppen for at få adgang til produktionsfaciliteter og markeder for røgede fiskeprodukter. I Labeyrie findes også en produktion af tamara og foie gras, hvilket man kan formode vil blive solgt fra, da det ikke ligger inden for SIFs strategi.

På denne måde bliver de store globale spillere i stand til at servicere de store detailkæder, der ikke blot kræver lave priser, men altså også en bred portefølje af fiskeprodukter.

Case: Kina

Kina er verdens 6. største økonomi med et samlet BNP på 1410 mia. US\$ - svarende til knap 5 pct. af den globale produktion. I 2003 var væksten på 9,1 pct., og den forventes i de kommende år at ligge på ca. 8 pct. Danmark eksporterede i 2003 for 481 mio. kr. fisk og fiskeprodukter til Kina, hvilket er en vækst på 30 pct. siden 1997. Importen af fisk og fiskeprodukter fra Kina er vokset med 137 pct. siden 1997. Kina er med en produktion på 47,3 mio. tons suverænt verdens største fiskerination (dog skal det noteres, at den kinesiske produktionsstatistik generelt er overvurderet). Den kinesiske fiskeproduktion er øget med 15 pct. fra 1999 til 2003 baseret på vækst i akvakultur, som udgør 65 pct. af den samlede produktion. Væksten i akvakultur forventes at stige fremover, mens der forventes faldende vilde fangster.

Den kinesiske fiskeindustri er vokset med 70 pct. siden 1995, som nu rummer mere end 8.000 virksomheder. Det vidner om en boomende fiskeindustri, der udnytter den stigende købekraft i Kina og de forbedrede eksportmuligheder af fisk og fiskeprodukter ud af Kina. Endvidere drives væksten af udenlandske investeringer i Kina med henblik på at udnytte mulighederne for billig forarbejdning. I 2004 er 503 virksomheder godkendt til at eksportere til EU og/eller USA, og antallet forventes at vokse fremover. Disse virksomheder producerer især filet af rundfisk og fladfisk, der importeres til filetering og reeksporteres til markeder i EU, USA og Japan. Importen af fisk til Kina er fordoblet i 1999-2002 - især er torsk, alaskasej, filet, blæksprutter samt rejer vokset markant.

Kina har de sidste år udviklet sit fødevarer sikkerhedssystem ved omfattende lovgivning samt kontrolplaner efter HACCP-principperne. Det har ført til en høj standard for fødevarer sikkerhed inden for fiskeproduktionen hos de virksomheder, der producerer til eksport til EU og USA. Akvakultursektoren rummer fortsat udfordringer i relation til fødevarer sikkerhed. Kina dominerer allerede dele af verdensmarkedet for frosne produkter. På sigt er det en trussel for den danske fiskeindustri inden for produkter, hvor der anvendes frosne råvarer såsom panerede produkter, frosne færdigretter etc. Truslen knytter sig især til, at andre lande i samarbejde med kinesiske virksomheder udnytter mulighederne i den kinesiske fiskeindustri. Der formodes at komme massive udenlandske investeringer i den kinesiske fiskeindustri for at udnytte fordelene ved outsourcing. Derudover er Kina kun i begrænset direkte konkurrence med danske produkter.

Muligheder ved sourcing og outsourcing

Der kan være gevinster i såvel sourcing af råvarer som outsourcing af hele eller dele af forarbejdningen til Kina, hvis en af følgende forudsætninger er til stede:

- Der (kan) anvendes frosne råvarer, som transporteres til Kina til forarbejdning og genfryses som halv- eller færdigvare (dobbeltfrossen).
- Der (kan) anvendes lokale kinesiske råvarer sourced fersk i Kina - til forarbejdning i Kina og efterfølgende indfrysning og transport ud af Kina. Potentialer vurderes at være til stede ved specielt tilapia og varmtvandsrejer.
- Outsourcing kombineres med lokal/regional markedspenetrering af det kinesiske marked eller det regionale marked i Asien med afsæt i Kina.

Danske handelsvirksomheder er allerede nu blandt de toneangivende, som udnytter mulighederne for produktion i Kina.

6 Scenario for fiskeindustrien 2010

Formålet med dette kapitel er at tegne et scenario for den globale fiskeindustri i 2010 samt dansk fiskeindustri muligheder inden for outsourcing og innovation.

Det baseres på en fremskrivning af den udvikling, der er identificeret de seneste år, især fire trends. For det første at lande i den 3. verden som Kina, Vietnam, Thailand, Chile m.fl. råder over en stadig større andel af råvarerne. For det andet, at åbningen af handel med råvarer, halvfabrikata og færdige produkter medfører forandringer i den globale arbejdsdeling. Regionale forskelle i omkostninger, kompetencer og politiske rammebetingelser slår tydeligere igennem. For det tredje at sourcing af råvarer og outsourcing af forarbejdning vil præge den internationale fiskeindustri i de kommende år. Kampen står om at udnytte nye råvareressourcer og skabe konkurrencefordele. Endelig for det fjerde at innovation inden for teknologi, produkter og organisation rummer et udviklingspotentiale; også for de danske virksomheder.

6.1 Den globale fiskeindustri 2010

Der er i 2010 sket en strukturudvikling i forarbejdningsindustrien. Globale koncerner dominerer de fleste segmenter i markedet efter en række fusioner i branchen.

Vindervirksomhederne er dem af de største virksomheder, som konsoliderede sig klogest og tidligst. Handelsvirksomheder, der opererer fuldt ud globalt har succes – ligesom de mest innovative af de mellemstore virksomheder, som satser produktudvikling og målrettet markedssegmentering. Endelig udnytter en række mindre, fleksible producenter nicherne i markedet.

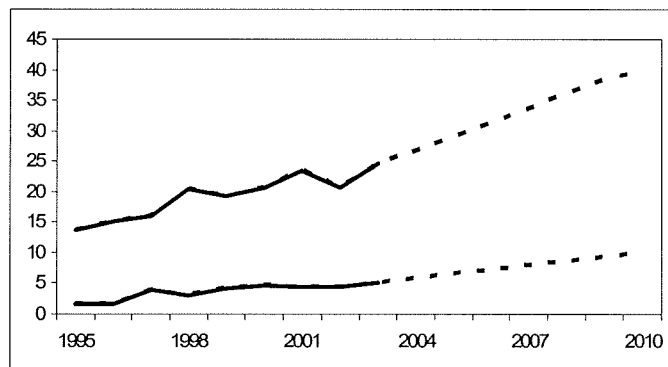
Den globale arbejdsdeling

Den globale arbejdsdeling er udviklet yderligere:

EU's fiskevirksomheder er især forarbejdere af ferske råvarer samt high-value added produkter. EU's egenforsyningsgrad er reduceret, og afhængigheden af import er øget (se figur). De nye medlemslande i Øst- og Centraleuropa (inkl. yderligere optagede lande i 2007) har øget forarbejdningen af de europæiske råvarer – specielt pelagiske produkter og laks/ørred.

Kina og flere af de sydøstasiatiske lande spiller en central rolle som forsynere til Japan, USA og EU af produkter baseret på bl.a. frossen hvidfisk, varmtvandsrejer samt nye opdrætsarter såsom tilapia og catfish. Udviklingen har flyttet fisk fra de traditionelle store fangstnationer til de nævnte lande, som på lang sigt (2020) bliver blandt fremtidens vindere i den globale kamp om råvarer. Udviklingen frem mod 2010 præges derfor af en kamp om at få adgang til disse råvarer samt at få skabt de mest konkurrencedygtige værdikæder til udnyttelse af råvarerne.

Udviklingen drives af japanske, amerikanske og europæiske fiske- og fødevarerkoncerner, der investerer massivt i Sydøstasien og har outsourcet store dele af forarbejdningen til regionen. Samhandelen mellem EU og Sydøstasien er endvidere accelereret som følge af



Figur 1.6.1: EU-14 samhandel (fisk) med de vigtigste aktører omkring Stillehavet, 1995-2003 + fremskrivning 2010 (mia. kr. i faste priser). Den øverste kurve viser import, den nederste eksport. Kilde: Eurostat samt egne beregninger

flere landes optagelse i WTO samt det faktum, at Kinas tilpasning til WTO er slået fuldt igennem i lavere toldsatser.

Chile har opnået en verdensdominerende position på råvareproduktion og forarbejdning af lakseprodukter til USA og Europa. Det har presset den europæiske lakseindustri på standardprodukter og tvunget dem til at fokusere på ferske koncepter samt mere value-added produkter.

Danmarks position 2010

Den danske fiskeindustri eksporterer i 2010 for 25 mia. kr., hvilket fortsat placerer Danmark blandt verdens største fiskeeksportører. Der er ca. 30 pct. færre virksomheder og beskæftigelsen er tilsvarende reduceret i Danmark. Virksomhederne har gennemgået en strukturforandring hen mod mere markeds- og videnbaseret produktion, bl.a. drevet af tætte udviklingsprojekter med teknologileverandørerne og partnerskaber med nøglekunder. Endvidere har mange haft succes med at outsource dele af forarbejdningsprocessen til lavtlønslande i Østeuropa og Kina.

Puerto Montt, Chile: Analysts and producers agree that although Chile will end up 2004 as the number two salmon and trout producer in the world, in 2005 the Chilean industry will be the number one. Direct distribution and value-added products will be the key factors in this leadership, Intrafish 7. januar 2005.

Virksomheder i Danmark indtager Europas førsteplads for fersk fisk og har haft succes med ekspansion inden for MAP-produkter, der passer godt ind i trenden mod mere value-added og convenience orienterede fødevarer. Man kæmper hårdt med Island, Norge og Færøerne om det stigende marked for ferske og kølede produkter i Europa. Førerpositionen opretholdes pga. variationen i de råvarer, der tilbydes samt branchens fokus på konceptudvikling, supply chain management, kvalitet, sporbarhed og fødevareressikkerhed. Endvidere udnyttede branchen resultaterne fra forskningsprojektet *SeafoodPlus* til et teknologi- og kompetencespring. Endelig har forudsætningen været en succesfuld fiskeriforvaltning af de nære fiskeressourcer, som har ført til en genopretning af bestandene og sikret et stigende fiskeri på et bæredygtigt grundlag.

Dansk fiskeindustri har endvidere udnyttet mulighederne for global sourcing af råvarer. Her står danske virksomheder godt rustet. Der er ingen eller kun få kapitalbindinger i råvareledet, da danske fiskevirksomheder – med få undtagelser – er vertikalt disintegreret i råvareledet. Danske virksomheder er derfor ikke tvunget til at købe ind hos egne råvareleverandører, men kan netop udnytte det globale råvaregrundlag.

En del virksomheder indgår i strategiske alliancer med flere af verdens Top 25 fiskevirksomheder. Det har tilført ny kapital og medført en professionalisering af virksomhederne. Danske virksomheder er attraktive samarbejdspartnere qua de gode markedskontakter, den brede råvarekompetence samt talentet for udvikling af produkter, som markedet efterspørger. Mange virksomheder har gennemgået et generationsskifte, hvor ledende medarbejdere har overtaget virksomheden sammen med udenlandske koncerner eller private equity kapital.

Handelsvirksomhederne har succes og udnytter de muligheder, som globaliseringen giver for produktion og salg i forskellige regioner. De er til stadighed på jagt efter nye råvarer, produktionssteder og leverandører, hvilket især sker i Sydøstasien og Sydamerika. Flere af handelshusene har opbygget egne, stærke mærker på de nye vækstmarkeder i Central- og Østeuropa, Sydøstasien og Sydamerika.

En række nye, innovative nicheproducenter er skudt frem i snitfladen til andre fødevarer typer. De har stærkt fokus på produkt- og konceptudvikling og er fokuseret på det voksende marked for foodservice i Europa (Fiskens Easy Food).

Skal danske virksomheder realisere mulighederne i ovenstående scenario bør der i de kommende år fokuseres på muligheder ved outsourcing af produktion, global råvaresourcing og innovation i Danmark.

6.2 Muligheder inden for outsourcing

Outsourcing er defineret som muligheden for at udnytte en opsplittet produktion på flere forskellige lokaliteter og udlægge delopgaver til samarbejdspartnere / underleverandører (slicing the value chain).

Frem mod 2010 vil globaliseringen med stor sandsynlighed føre til, at de traditionelle værdikæder forandres. I takt med at markedet bliver mere gennemsigtigt og kunderne køber ind globalt, så øges prispresset markant. Det fører til, at alle producenter er tvunget til at effektivisere langs værdikæden. Kun derved kan der skabes profitabilitet til at finansiere stigende omkostninger til produktudvikling og markedsføring. Nogle værdikæder vil bryde sammen, andre vil blive ændret, og helt nye vil opstå.

For danske producenter gælder det om at være på forkant med udviklingen og være med til aktivt at skabe nye, mere effektive værdikæder, herunder ved at udnytte omkostningsfordele og kompetencer ved produktion i forskellige regioner globalt.

Danske fiskevirksomheder er allerede dybt involveret i produktion uden for danske grænser. Det er især handelsvirksomhederne, der ikke har investeringer bundet i dansk forarbejdning, der kan udnytte mulighederne ved global produktion. De 10 største handelsvirksomheder inden for fiskeindustrien omsætter for ca. 4,6 mia. kr. årligt - hovedsagligt baseret på trading med internationalt sourcede råvarer, hvor hovedparten af den primære forarbejdning ligger uden for Danmark – i Sydøstasien, Østeuropa etc. Enkelte produktionsvirksomheder har etableret produktion uden for landets grænser, ligesom flere har outsourcet i snæver forstand, dvs. lagt delprocesser ud til underleverandører. Der findes ingen tal for det samlede omfang af dansk produktion uden for landets grænser, endsige outsourcing til underleverandører.

Det bør nævnes, at der ikke er foretaget detailvurderinger af de økonomiske gevinster ved outsourcing¹¹. En indikation af hvor potentialet er størst kan dog ses af lønandelen i de danske virksomheder. Det er centralt, om fiskeindustrien har en særlig høj lønandel, der er med til at presse outsourcing igennem. Det har den haft i et historisk perspektiv. Men som resten af fødevarerindustrien har også fiskeindustrien gennemgået en teknologisk udvikling, der har reduceret lønarbejdet betragteligt. Det ses af tabel 4, at lønandelen ikke er større end mange andre sammenlignelige industrierhverv. Faktisk ligger fiskeindustrien i den lavere ende.

Tabel 4: Vareforbrug, lønandel og afskrivninger i pct. af omsætningen i udvalgte danske brancher, 2002

Andel af omsætning	Fiskeindustri	Slagterier	Mejerier	Fødevarerindustri i alt	Træindustri	Tekstil og beklædning
Vareforbrug	72	65	75	64	49	50
Løn og gager	13	16	10	15	29	23
Afskrivninger	2	2	2	3	5	3

Kilde: Danmarks Statistik

To forhold kan forklare, hvorfor det sker:

For det første at den drivende faktor bag outsourcing i fiskeindustrien er en kombination af råvaresourcing og outsourcing – dvs. virksomhederne skaber sig adgang til nye råvarer i nye regioner, hvor det ofte kombineres med produktion i regionen.

For det andet at værdikæden effektiviseres ved, at delprocesser udbredes geografisk og i nogle tilfælde til underleverandører. Det er typisk de mest løntunge delprocesser på standardvarer, hvor leverandører kan opnå skalafordele. I de seneste 10-15 år er den danske produktion af frossen filet i vid udstrækning outsourcet eller udkonkurreret.

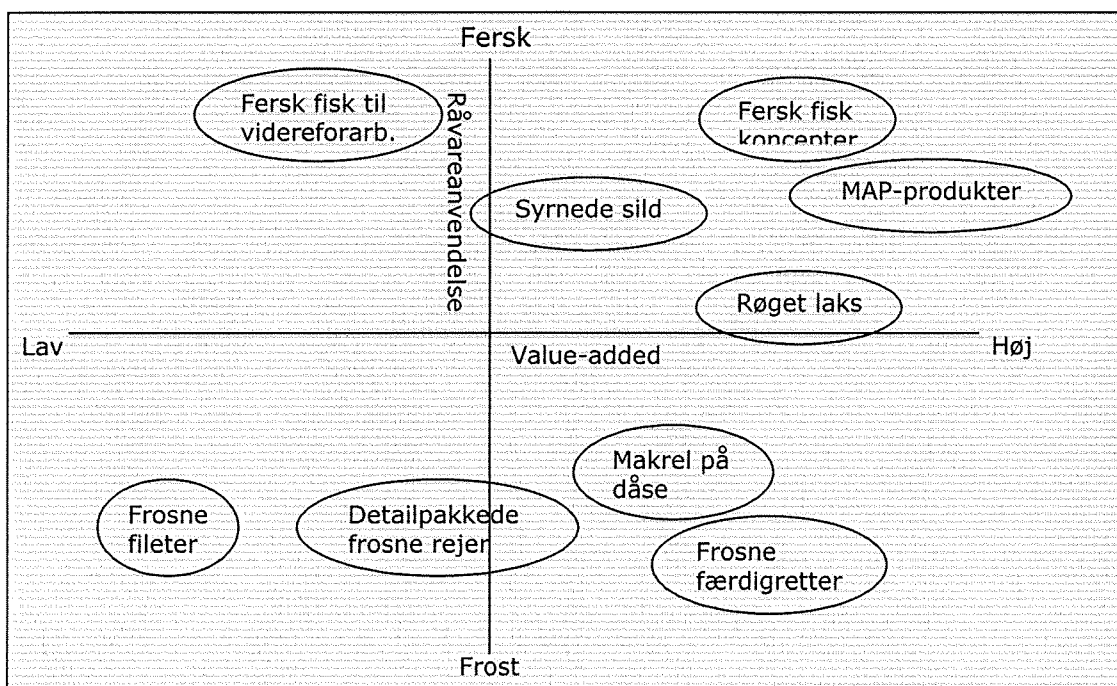
Danske virksomheder har i udgangspunktet samme forudsætninger for at udnytte mulighederne ved global produktion som mange af konkurrenterne. Enkelte danske virksomheder er allerede til stede i såvel Østeuropa som i Kina, ligesom det er tilfældet med flere islandske, norske og amerikanske virksomheder.

Den danske fiskeindustri er generelt repræsenteret i mange forskellige typer værdikæder. Det afspejler bredden og alsidigheden i den danske industris råvare- og produktportefølje – samt, at virksomhederne generelt er mindre. Der knytter sig fordele her til, idet mulighederne for at indgå i andre værdikæder er større end hos store koncerner, som er bundet af investeringer i fartøjer og produktionsanlæg. På kapitalsiden står danske virksomheder svagere, idet kapitalgrundlaget er mindre end mange af de største udenlandske virksomheder i branchen.

Outsourcing af de simple opgaver – og afhængig af råvaretype

Ikke alle produktgrupper egner sig til samme type outsourcing. I de tilfælde hvor der anvendes frosne "globale" råvarer, kan global outsourcing overvejes – især med fokus på Kina. Hvor der er tale om anvendelse af ferske råvarer, bør outsourcing overvejes i forhold til Østeuropa, herunder Polen – eller det kan kombineres med sourcing af råvarer i en anden region uden for Europa.

Neden for er nogle typiske produktkategorier fra dansk fiskeindustri vist i en matrix ud fra råvaretype (fersk/frossen) og value-added (forarbejdningsgrad og værdiindhold)¹².



Figuren illustrerer, at produkttyper som frossen filet, frosne rejer, makrel på dåse samt færdigretter, hvor der typisk anvendes frossen hvidfisk som råvare, er mest relevante i forhold til outsourcing. Andre produkttyper, hvor regional outsourcing er mest oplagt, er syrnede sild og røget laks.

Det vurderes ikke at være relevant at tale om outsourcing af den danske ferskfisk eksport, herunder MAP-produkter, hvor ferske råvarer af høj kvalitet er kritisk. Udfordringen knytter sig især til at fastholde den succesfulde sourcing af ferske råvarer af høj kvalitet

fra andre lande i Nordatlanten samt sikre genopbygning af de lokale/regionale fiskebestande.

I tabel 5 er vist omkostningsstrukturen i forskellige segmenter i den danske fiskeindustri.

Tabel 5: Vareforbrug, lønandel og afskrivninger i pct. af omsætningen i udvalgte segmenter i den danske fiskeindustri, 2002

Andel af omsætning	Hvidfisk filet	Syrnede sild	Røget laks	Rejer
Vareforbrug	61 pct.	59 pct.	59 pct.	60 pct.
Løn og gager	13 pct.	14 pct.	17 pct.	10 pct.
- heraf funktionærer	4 pct.	4 pct.	5 pct.	3 pct.
- heraf timelønnede	9 pct.	10 pct.	12 pct.	7 pct.
Afskrivninger	2 pct.	3 pct.	2 pct.	3 pct.

Kilde: Danmarks Statistik samt lønsumsstatistik fra Dansk Industri

Omkostninger til råvareindkøb udgør ca. 60 pct. af omsætningen og er således langt den største omkostning. Lønnen udgør gennemsnitlig 13 pct. - mindst ved rejer på 10 pct. - mest ved laks, hvor lønnen udgør 17 pct., idet der stadig er en del manuelt arbejde forbundet med trimning, røgning og pakning af laks og lakseprodukter.

Outsourcing er som udgangspunkt mest relevant for de virksomheder og segmenter, hvor lønandelen er størst. Det taler for, at lakseindustrien er mest relevant, efterfulgt af sild/makrel og torske- og fladfisk (hvor der anvendes frosne råvarer).

En indikation af gevinsterne ved outsourcing inden for de forskellige segmenter kan fås ved at antage, at ovenstående segmenter outsourcer forarbejdning til henholdsvis Kina og Polen, hvilket er vist i tabel 6.

Tabel 6: Potentielle gevinster ved outsourcing af produktion i udvalgte segmenter i den danske fiskeindustri

Andel af omsætning	Hvidfisk filet ¹	Syrnede sild ²	Røget laks ²	Rejer ¹
Vareforbrug	61 pct.	59 pct.	59 pct.	60 pct.
Løn og gager ³	5 pct.	7 pct.	8 pct.	5 pct.
- heraf funktionærer	4 pct.	4 pct.	5 pct.	3 pct.
- heraf timelønnede	1 pct.	2 pct.	3 pct.	1 pct.
Afskrivninger	2 pct.	3 pct.	2 pct.	3 pct.
Besparelse	11 pct..	10 pct.	11 pct.	9 pct.

Noter:

1. Hvidfisk-filet og rejer outsourcet til Kina, hvor lønniveauet er 10-15 gange lavere end i Danmark (her er regnet med en faktor 10).
2. Syrnede sild og røget laks outsourcet til Polen, hvor lønniveauet er 4-5 gange lavere end i Danmark (her er regnet med en faktor 4).
3. Det antages, at funktionæropgaverne bibeholdes i Danmark, mens produktionsfunktioner outsources – dvs. det er kun løn og gager til timelønnede, som er indregnet i besparelserne.

Gevinsterne er på mellem 9-11 pct. for de fire segmenter. Dertil skal fratrækkes øgede transportomkostninger på ca. 2 pct. (Kina), mindre til/fra Polen, så gevinsterne ligger i størrelsesordenen 8-10 pct. Det er samtidig et billede af de gevinster, som tradingvirksomhederne aktuelt – med succes - opnår ved at udnytte mulighederne for global produktion.

Det skal nævnes, at udregningen udelukkende skal ses som en indikation af en mulig gevinst. Der skal naturligvis tages forbehold for, at såfremt der er tale om en outsourcing til

underleverandører, er der ikke taget højde for drifts- og kapacitetsomkostninger, avance mm., eller hvis der er tale om etablering af egen produktion/joint venture, vil der påløbe etableringsomkostninger/investeringer, der skal afskrives etc.

Endvidere skal bemærkes, at gevinsterne er beregnet under forudsætning af uændrede kurser mellem den danske krone og den kinesiske yuan. Kina har over en årrække ført en fastkurspolitik i forhold til den amerikanske dollar. Den kinesiske økonomi har i det seneste årti udviklet sig betydeligt hurtigere end den amerikanske, hvilket som følge af fastkurspolitikken ikke har afspejlet sig i valutakurserne. Den kinesiske valuta er derfor undervurderet. Kina er derfor under pres fra specielt USA for at ændre dette forhold, hvilket vil gøre kinesiske eksportvarer dyrere på verdensmarkedet. En sådan ændring vil gøre det mindre fordelagtigt end i dag at outsource til Kina, men vil samtidig gøre Kina til et mere attraktivt afsætningsmarked. Potentialet for outsourcing til Kina beregnet i tabel 6 er derfor overvurderet ved en ændring i fastkurspolitikken.

Neden for præsenteres to cases på produkttyper inden for de nævnte segmenter – frosne færdigretter og røget laks. Formålet er at illustrere nogle af de forandringer, der kan formodes at ske i værdikæden, samt hvilke muligheder det giver for den danske fiskeindustri.

Case I: Frosne færdigretter

Produktkategorien spænder vidt og dækker bl.a. panerede produkter, produkter m. forskellige sovse samt variationer med brød/dej og grøntsager. Kategorien dækker over en stor variation i kvalitet og pris. Enkelte danske producenter forarbejder frosne færdigretter såvel under eget mærke som private label. De fleste producenter foretager selv forarbejdning i Danmark.

Udfordringen for producenterne knytter sig til at finansiere stigende omkostninger til produktudvikling og markedsføring samtidig med en kortere produktlivscyklus og et prispresset marked.

To udviklingstrends vil dominere frem mod 2010: For det første vil handelsvirksomheder gå mere aktivt ind i lønproduktion af frosne færdigretter i bl.a. Sydøstasien og markedsføre dem under eget mærke (som eksempelvis NOWACO). Det vil typisk være færdigretter, som allerede er på markedet andre steder, og som markedsføres i Europa. For det andet vil flere europæiske færdigvareproducenter tvinges til at outsource hele eller dele af forarbejdningen til regioner med lavere omkostninger.

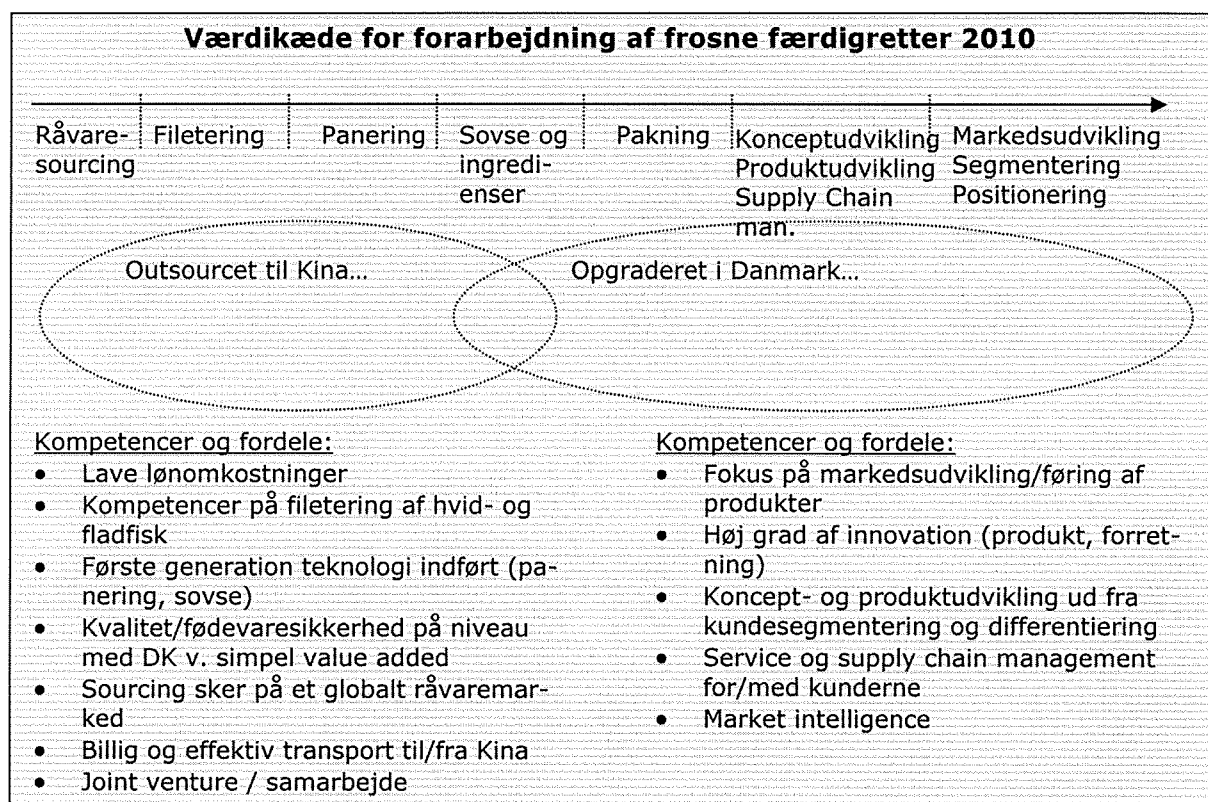
Det antages, at Sydøstasien, især Kina, vil være et af de steder, hvor fremtidens frosne færdigretter produceres. Det kan ske som fuld outsourcing af færdigretter som fx panerede produkter, specielle asiatisk inspirerede produkter - og som gradvis outsourcing af stadig mere avancerede opgaver.

Det er ikke urealistisk, at Kina i takt med investeringer og outsourcing vil oparbejde fuld kompetence på hele forarbejdningsprocessen af en række færdigretter, som i 2010 fuldt ud matcher de nuværende kompetencer i Danmark. For de mere avancerede færdigretter kan der fortsat være en færdigproduktion i Danmark baseret på importerede halvfabrikata. Aktuelt er det imidlertid et faktum, at Kina er gode til at kopiere men relativt ringe til at opfinde/produktudvikle helt nye retter.

Mulighederne for de danske virksomheder knytter sig derfor til de mere videntunge processer, som fortsat kan/vil blive udført i Danmark og Europa. Opgaver som produkt- og konceptudvikling, marked intelligence, innovation, markedsføring og supply chain management bliver stadig vigtigere og formodes styrket frem mod 2010.

Desuden ligger der en udviklingsmulighed i udviklingen af kølede færdigretter, som det er oplagt, at danske færdigvareproducenter udnytter. Denne produktion vil på grund af varens korte holdbarhed ligge bedst i Europa.

I 2010 vil fiskevirksomheden have forandret karakter fra at være en produktionsvirksomhed til at blive en fødevarer virksomhed, der udvikler og handler med fødevarer. Udviklingen er illustreret i nedenstående figur:



Case II: Røget laks

Røget laks har været et markant vækstområde i de seneste 10 år i den danske fiskeindustri. Danske røgerier har med succes importeret store mængder laks fra Norge, Færøerne og Skotland, som røges og sælges i hele Europa. Danmark ligger fordelagtigt mellem de store råvareproducenter i nord og markederne i syd.

Produktmæssigt skelnes mellem forskellige kvaliteter herunder et lavprisprodukt, der fremstilles med brug af stiksaltning, og et dyrere produkt produceret ud fra traditionelle (mere tidskrævende) håndværksmetoder. Dertil kommer et væld af forskellige krydderivariationer, udskæringer etc.

De sidste års udvikling har vist, at danske producenter presses hårdt på markedet for røget laks. Dels tilstræber de store råvareproducerende land, specielt Norge og Skotland, selv at forædle produkterne og bringe dem på markedet. Dels har konkurrenter med afsæt i Polen ædt sig ind på det for Danmark store tyske marked for røget laks. Desuden står Chile på spring til at indtage det europæiske laksemarked.

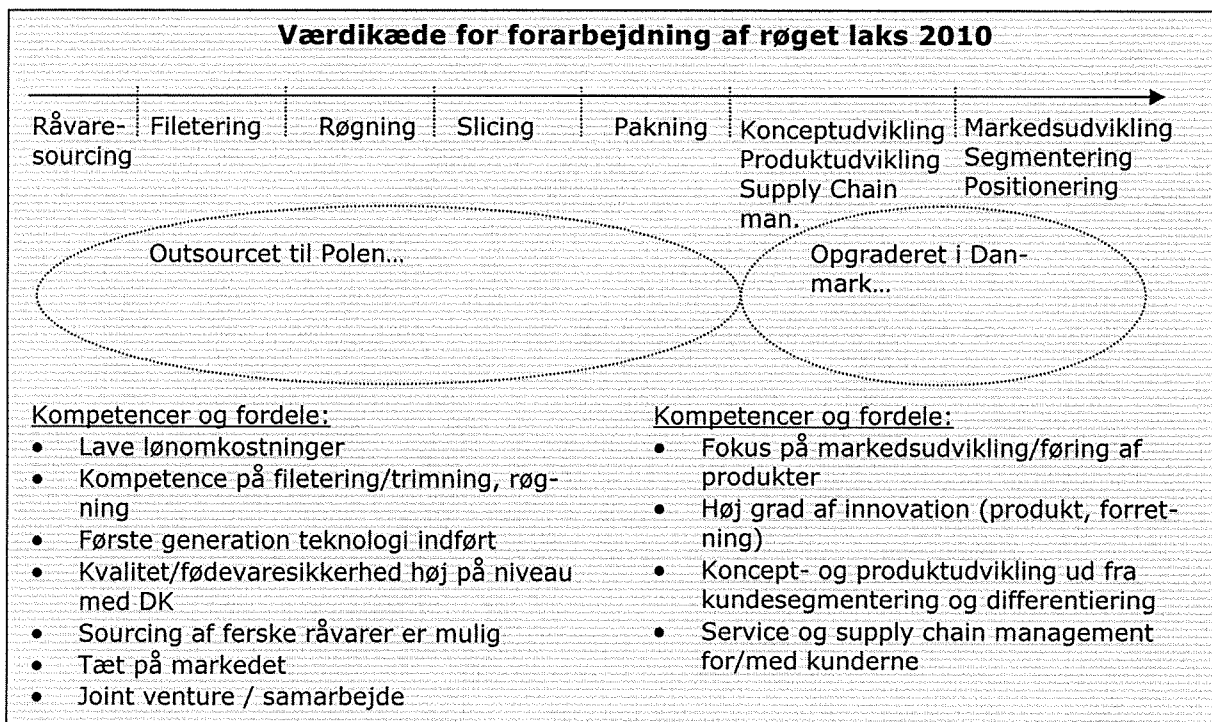
Analysen viser, at Polen har gode forudsætninger for produktion af røget laks – der er tradition og kompetence for røgning, lave lønkomkostninger og en geografisk beliggenhed tæt på det europæiske marked og råvareressourcerne i Nordeuropa. Det udnytter flere vest-og nordeuropæiske virksomheder til at outsource og investere i røgerier i Polen. Polens optagelse i EU vil accelerere denne udvikling, idet told på færdigvarer fra Polen er fjernet.

Udviklingen frem mod 2010 vil derfor betyde massive investeringer i den polske røgeri-sektor. Danske virksomheder kan med fordel gå forrest og outsource i første omgang

lavkvalitetsrøgning til Polen, hvor der i en vis udstrækning kan anvendes frosne råvarer. I takt med opbygning af forarbejdning i Polen vil der kunne flyttes flere avancerede funktioner over, herunder kvalitetsrøgning, produktudvikling etc.

Danske fiskevirksomheder kan med fordel selv investere i polsk røgeriproduktion for at sikre sig adgang til den kompetenceopbygning og værditilvækst, som bliver bygget op over de kommende år.

Røgeribranchen er det af de danske segmenter, der har den højeste lønandel, og konkurrencen taget i betragtning bør outsourcing / udenlandske investeringer derfor være en strategi på kort sigt. Der kan/vil ske en udvikling, der ligner den forrige case – dvs. opbygning af mere videnbaserede kompetencer i Danmark. Udviklingen er illustreret i nedenstående figur:



6.3 Innovation i fremtidens fiskeindustri

En anden mulighed for fiskeindsutrien er at udvikle innovationsevnen. Innovation defineres som væsentlige forbedringer i teknologi, produkter eller organisation, som skaber nye dækningsbidrag.

Teknologi

Teknologiudviklingen i fiskeindustrien har især været fokuseret på at effektivisere produktionsprocessen og spare arbejdskraft – samt øge råvareudbyttet.

Det er teknologileverandørernes vurdering, at der er visse muligheder for fortsat øget automatisering. Det knytter sig især til øget brug af computerstyring i flere segmenter af industrien. On-line overvågning og styring af alle processer giver mulighed for at optime-

Hvad siger teknologileverandørerne?

“Der er ikke nye banebrydende teknologier lige om hjørnet”.

Følgende teknologier fremhæves dog:

- 1) Røntgen-scanning af fileter for at sikre 100 pct. benfri fileter. Processen sparer manuel kontrol af alle fileter, som koncentrerer om de, der har benrester. Teknologien sikrer 100 pct. benfri filet
- 2) I Japan er annonceret udvikling af en teknologi, der ved en speciel trykkogning kan opløse ben, foreløbigt dog kun i sild og makrel. Teknologien giver mulighed for at sikre 100 pct. benfri fisk i forarbejdede retter.

re udbyttet på enkelte dele af produktlinjen. Øget computerstyring og automatisering kan i mange tilfælde fjerne flaskehalse og derved øge den samlede hastighed i produktionen. Endelig er der mulighed for bedre styring af sporbarhed og dokumentation.

Det er vurderingen fra teknologileverandørerne, at torskeindustri i større stil er tabt for Danmark. Den blandede produktion af hvidfisk halter efter konkurrenterne på områder som fødevarer sikkerhed, håndtering mm. Her vurderes at være et teknologisk udviklings-potentiale i relation til automatisering og kvalitetsforbedringer, eksempelvis integreret filetering, trimning og segmentering.

I lakseindustrien påpeger teknologileverandørerne, at der er investeret massivt i ny teknologi i de seneste år. Det fremhæves, at der er potentiale for yderligere automatisering.

I den pelagiske sektor (især sild) vurderer teknologileverandørerne, at den danske industri er efter de udenlandske konkurrenter. Der vurderes at være et potentiale for yderligere automatisering.

Potentialerne er opsamlet i nedenstående skema.

Ny MAP Reefer-container

I Island er udviklet en ny kølecontainer, der ved brug af MAP teknologi på hele containeren forlænges holdbarheden af fersk fisk dramatisk. Det betyder at islandske leverandører kan få adgang til nye centraleuropæiske markeder for fersk fisk. Teknologien er ikke forsøgt udnyttet i Danmark, men kan eventuelt ændre konkurrenceforholdene på nogle af dansk fiskeindustri's markeder for fersk fisk. Containeren forventes færdigudviklet og taget i brug i 2005.

Segment	Potentiale	Eksempler på ny teknologi
Blandet hvidfisk	Automatisering Kvalitetsforbedringer	Integreret filetering, trimning og segmentering
Laks	Automatisering	Automatisering af fødning, integreret afskinding og dybde trimming, scanning for ben (x-ray) til 100 pct. befri fileter (see tekstboks)
Pelagisk	Yderligere automatisering i sidste dele af processen	Fødning – der kan øge produktionsvolumen i hele processen fra 200 til 300 sild i minuttet

Innovation inden for produkter og organisation

Det er i denne rapport ikke muligt at opgøre den danske fiskeindustri's evne til produktinnovation sammenlignet med andre lande. Alt andet lige vurderes innovationsevnen generelt som høj - om end innovation dels foregår meget uformelt og implicit, dels dækker det over meget store forskelle mellem virksomhederne i den danske fiskeindustri.

En spørgeskemaundersøgelse fra 2004 (DFE) viser, at fiskevirksomhederne er på niveau med den øvrige fødevarerindustri i forhold til ressourcer, der afsættes til produktudvikling samt antallet af nye produkter, der udvikles hvert år. Analysen viste endvidere, at der ikke er en direkte sammenhæng mellem antallet af nye produkter der udvikles og virksomhedens økonomiske performance. De som udviklede mange produkter, og de som ingen nye produkter udviklede, klarede sig væsentlig ringere end mellemgruppen, som havde et begrænset antal nye produktlanceringer hvert år. Det blev konkluderet, at det bl.a. skyldtes gennemarbejdede produktlanceringer, som ramte behov på markedet. Derfor vurderes der at være et udviklingspotentiale i branchen i relation til at udvikle nye og bedre produkter på kortere tid.

Nogle af de områder, som især bør ofres øget fokus for produktinnovation, er:

- Fersk og frisk fisk, herunder MAP-produkter
- Convenience-baserede produkter, herunder kølede/ferske færdigretter
- Emballage og nye måder at emballere kombinationer af forskellige fødevarer på
- Ernæringsrigtige produkter, herunder functional food
- Produkter tilpasset det voksende foodservicemarked.

7 Nye markedsmuligheder

Dansk fiskeindustri's markedsmuligheder handler ikke blot om tilstedeværelse på de rigtige markeder, men også om industrien kan matche de mest attraktive afsætningskanaler. I forhold til afsætningskanaler er der en udvikling i gang, der i betydeligt omfang har flyttet volumen over på foodservice og til de store detailhandelskæder. Denne udvikling ventes at fortsætte. Det er derfor afgørende, at den danske fiskeindustri kan matche de nye store afsætningskanaler, hvis man vil fastholde eller ind på disse typer af markeder.

Dette afsnit vil uddybe udviklingen på markederne i Vesteuropa inden for detail og foodservice, hvorefter de nye potentielle markeder i øst kort vil blive behandlet. Yderligere information om markedsmuligheder kan genfindes i delanalyser og rapporter for de her berørte områder.

7.1 Udviklingen i den vesteuropæiske detailhandel

I den europæiske detailhandel har detailkæderne fået stadig større betydning. Detailsektoren vinder markedsandele fra specialhandlen i hele Europa. Internt i detailsektoren sker der samtidig en konsolidering, så stadig færre kæder står for større dele af den samlede omsætning i detailhandelen. Eksempelvis havde de ti største detailhandelskæder i Europa i 2002 en omsætning på 350.000 mia. €, hvoraf fødevarer udgjorde mellem 50 og 85 pct. (se tabel 7 neden for). Samtidig er de fleste kæder medlemmer af centrale indkøbsorganisationer, hvor ganske få indkøbere reelt står for en stor del af leverancerne til den samlede Europæiske detailhandel.

Tabel 7: De ti største europæiske detailhandelskæder, 2002

Virksomhed, land	Omsætning, mia. Euro	Fødevarer andel af omsætning pct.	Udenlandsk omsætning, pct.	antal lande (2003)
Carrefour S.A., F	58.709	71	41	31
Metro AG, D	49.856	50	44	28
Tesco Plc, UK	38.698	73	11	12
Rewe Zentral AG, D	37.430	74	27	13
ITM Entreprises S.A. (Intermarché), F	33.500	77	29	8
Aldi Group, D	30.007	85	27	12
Edeka Group, D	28.736	85	8	6
Groupe Auchan, F	26.200	57	37	13
E. Leclerc, F	23.500	60	4	
J. Sainsbury Plc., UK	23.244	73	0	2

Kilde: Lebensmittel Zeitung, <http://english.lznet.de/retailers/rankings/pages/show.prl?id=45>

Styrkeforholdet mellem de store detailhandelskæder og leverandørerne af fiskeprodukter illustreres ved, at kun fem danske producenter hver især har en omsætning på omkring 1 mia. danske kr. i 2003¹³. Det svarer til en faktor 170 mindre end J. Sainsbury Plc's samlede omsætning.

Koncentrationen af supermarkeds-kæder og indkøbsorganisationer betyder, at der er styrke til at stille betydelige krav til leverandørerne på en række områder som volumen og kvalitet.

For at lette administration og kontrol med leverandørerne ønsker kæder og indkøbsorganisationer at begrænse antallet af leverandører inden for de enkelte produktgrupper. Derfor stilles i øget omfang krav om, at leverandørerne kan levere store volumener af

det enkelte produkt, samt at samme leverandør kan levere hele eller flere dele af sortimentet inden for produkttypen. Endvidere stilles krav om sikkerhed for leverance i aftalte mængder og tidspunkter¹⁴.

På kvalitetssiden har detailhandelskæderne sat egne standarder for kvalitetssikring af fødevarereproduktionen. Kæderne, eller deres organisationer, stiller krav til certificering efter krav og standarder, de selv har sat op. Uden de rette certifikater er det ikke muligt at levere til de pågældende detailhandelskæder.

Udviklingen i strukturen i den europæiske detailhandel betyder, at det fremover bliver vanskeligere for virksomheder i den danske fiskeindustri at komme ind på dette marked. Det stiller store krav til volumen i mængder og ofte også i sortiment, ligesom der stilles krav om leveringssikkerhed og ensartet kvalitet.

Certificering efter BRC (British Retail Consortium standard)

BRC er en sammenslutning af britiske detailkæder med omkring 290.000 butikker i Storbritannien. Butikkerne dækker ca. 90 pct. af det britiske marked. BRC har sat standarder inden for fremstilling af fødevarer, pakning mv. For fødevarer dækker standarden kritiske punkter gennem HACCP systemet, quality management, miljø standarder og produkt- og proceskontrol.

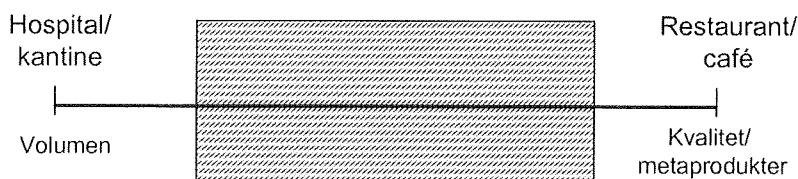
Kilde: BRC-hjemmeside, brc.org.uk

Udviklingen på det vesteuropæiske detailmarked vil formentlig have forskellige konsekvenser for de forskellige typer af virksomheder. På den ene side er koncernerne, der delvist er dannet som et svar på koncentrationen på detailsiden. De er godt rustet til at svare på kravene fra detailkæderne, og vil yderligere blive det, hvis konsolideringen blandt koncernerne fortsætter. På den anden side vil nicheproducenterne formentlig fortsat kunne levere til detailkæderne direkte eller i alliance med koncernerne for at dække nicher i markedet, der ikke fyldes ud af koncernernes produktpalette. Dette forudsætter dog tilstrækkelig volumen inden for nichen.

De mellemstore produktionsvirksomheder, der leverer mere eller mindre standardiserede produkter i relativt store volumener, vil her risikere at blive klemte mellem de to grupper – ved at have begrænset volumen i forhold til koncernerne, og ikke være så specialiserede og nicherettet som nicheproducenterne. For disse typer af virksomheder kan det fremover blive vanskeligt at holde markedsandele inden for detailhandlen.

7.2 Foodservice – en ny mulighed for dansk fiskeindustri

Consumer foodservice-markedet er en spændende udfordring for virksomheder, der i større grad ønsker at levere komplette fødevarerkoncepter direkte til forbrugerne. Foodservice defineres traditionelt som det "at spise uden for hjemmet". Der er dog flydende grænser over i detailhandel, som i stigende grad tilbyder produkter, der er "ready to heat/ready to eat". Der kan skelnes mellem den volumen-orienterede *contract foodservice* som eksempelvis dækker over dele af catering-markedet (fx hospitaler, kantiner) og den mere kvalitetsorienterede *consumer foodservice* (fx restauranter, caféer).



Inden for consumer foodservice, der behandles i dette afsnit, findes restaurantkæder, take-away shops etc. Friskfiskkoncepter genfindes hér.

Foodservice får en stigende markedsandel på *alle* markeder. Foodservice anslås at udgøre op til 60 pct. af husholdningernes fødevarerforbrug på de mest udviklede markeder inden år 2010 (Euromonitor, 2005 samt Retalia, 2004). Det danske marked er i denne sammenhæng et af de mindst interessante.

UK, Holland, Frankrig og andre markeder anses som værende *modne*, og det er på disse markeder muligt at identificere specifikke segmenter og behov inden for foodservice. Markedsmodningen fungerer som motor for fødevaresektorens kunder, der i større grad bliver konsolideret og udbyder bredere sortimenter af foodservice-produkter.

Markedsstruktur og produkter på et udviklet marked

UK er det mest udviklede marked for foodservice i Europa. UK adskiller sig fra andre modne europæiske markeder ved, at der er meget konsoliderede aktører i hele kæden ud til forbrugeren. Der er udviklet koncepter for foodservice, der er afprøvede, og som segmenterer forbrugerne. På andre mindre udviklede markeder dominerer cost-segmentet (også kendt som kontrakt-foodservice) markedet.

På trods af at fish & chips udgør 1/3 af markedet for fisk og fiskeprodukter, angiver en del kilder, at den fri-turetilberedte nationalret mister indflydelse både målt relativt til andre fiskeprodukter men også målt i absolute termer.

Op til 40 pct. af consumer foodservice-produkter i UK sælges mandag-torsdag. Foodservice er således en integreret og accepteret del af markedet for daglige fødevarer.

Fisk er den proteingruppe på markedet i UK, der oftest spises ude. Det er i den sammenhæng interessant, at især de mere forædlede fiskeprodukter stiger i omsætning. Særligt er værdien af salget af den ferske og kølede fisk (chilled) steget markant mere (8 pct.) end de frosne produkter (3 pct.).

Foodservice udgør på nuværende tidspunkt ca. 50 pct. af markedet for fødevarer i UK, detailhandel udgør den anden halvdel (Euromonitor, 2005 samt Retalia, 2004).

Markedet er kendetegnet ved kædedannelser i foodservice-leddet, både blandt de virksomheder, der leverer produkter, de virksomheder der tilbereder og serverer produkterne (caféer, restauranter og "gastro-pubber") samt detailhandelen, der i stigende grad sælger foodservice.

Foodservice for de store fiske- og fødevarerleverandører er stadig B2B, da det ofte er restauranter, caféer, pubber etc., der står for den endelige forarbejdning. Her er det også væsentligt at understrege virksomhedernes behov for at levere simple måltidsløsninger, der skal kunne tilberedes af restauranter, caféer etc. med til stadighed lavere uddannelsesgrad. Det vil sige, at måltidet skal være simpelt og samtidig tage sig godt ud.

Foodservice på de mindre udviklede markeder

Det er vanskeligere at analysere foodservice på et ikke modnet marked. Tages det danske marked som eksempel ses, at der kun i begrænset omfang er dannet nye nationale kæder. Der findes naturligvis kæder inden for fast-food, men sammenlignes med markedet i UK, fremstår det danske marked fragmenteret og uorganiseret.

Problemet skyldes bl.a., at kunderne – og i sidste ende forbrugerne – ikke har taget foodservice til sig som et reelt alternativ. Foodservice er på det danske marked i en 'trial and error' fase, hvor forskellige koncepter lanceres i en lang række af forskellige outlets, hvor der opnås en hvis succes, eksempelvis inden for sushi, der tilbyder detailhandelen et tilsvarende produkt efterfølgende.

www.min-frokost.dk

På hjemmesiden har en række forældre taget initiativ til at udbringe sunde madpakker til skolebørn og ansatte inden for et geografisk afgrænset område på Als. Eksemplet er blot ét ud af mange, der illustrerer den 'trial and error', den danske udvikling af foodservice gennemgår

Foodservice er på de mindre udviklede markeder i høj grad et by-fænomen. Foodserviceprodukterne købes og konsumeres i byerne i modsætning til UK, hvor en stor del af foodservicen købes i - men konsumeres uden for - byerne. Samtidig har UK en tradition for landbaseret foodservice i Gastropubs, der ligger spredt over hele landet.

Der bliver flere avancerede lande

Det forventes, at særligt de sydeuropæiske markeder i Spanien og Italien vil gennemgå en radikal udvikling i forhold til konsum af foodservice. Fra at være underudviklede markeder i 2000, hvor foodservice udgjorde omtrent 10 pct., vil udbuddet af foodservice stige til anslået 40 pct. inden 2015 (Euromonitor, 2005).

På de meget udviklede markeder vil erhvervsstrukturen i 2010 være kendetegnet ved, at der er ganske få store kæder samt en række mindre specialudbydere, der ikke indgår i en kæde eller alliance (restauranter etc.).

På blandt andet de skandinaviske markeder er foodservice stadig primært forbundet med contract foodservice. Der er kun få kæder inden for fastfood og stort set ingen konsolidering af udbydere af foodservice til cafeer, detailhandel etc.

Først og fremmest bør det slås fast, at væsentlige dele af den danske fiskeindustri allerede er gode til at lære af - og udvikle nye produkter til - markedet. Mange danske virksomheder er allerede integrerede i internationale alliancer og leverer herigennem foodservice-produkter til såvel de udviklede markeder som de mindre udviklede, herunder Danmark.

7.3 Markedsmuligheder i Øst- og Centraleuropa

Øst- og Centraleuropa har som region gennemgået voldsomme politiske og økonomiske forandringer siden Sovjetunionens sammenbrud. Optagelse af otte central- og østeuropæiske lande i EU i 2004, den forventede optagelse af tre lande mere i 2007 og Ruslands forventede optagelse i WTO er nogle af milepælene i udviklingen af regionen.

Handel med fisk i de central- og østeuropæiske lande har ligeledes gennemgået bemærkelsesværdige forandringer ikke mindst i forhold til detailsektoren og forsyningen af råvarer. Ifølge FAO har regionen knap 438 mio. indbygger og importerer gennemsnitligt 1,9 mia. tons fisk svarende til en værdi på 1,4 mia. USD.

Perspektivet for den danske fiskeindustri er dels et marked med vækstpotentiale for danske fiskeriprodukter – dels er flere af landene i regionen nuværende eller potentielle samarbejdspartnere specielt inden for forarbejdning. Flere detaljer og analyser kan findes i delrapporten om Central- og Østeuropa.

De Central- og Østeuropæiske lande kan grupperes efter forskellige handelsregimer. I delrapporten anvendes følgende grupper:

- Nye EU-medlemmer (Estland, Letland, Litauen, Polen, Tjekkiet, Ungarn, Slovenien, Slovakiet)
- Ansøgerlande (Bulgarien, Rumænien, Kroatien, Tyrkiet)
- De vigtigste CIS-lande (Commonwealth of Independent States: Hviderusland, Rusland, Ukraine, Moldova, Kazakhstan, Georgien, Armenien, Azerbajjan)
- Andre (Albanien, Serbien og Montenegro, Bosnien & Herzegovina).

Regionen er som sådan karakteriseret ved at være meget stor og diversificeret. Der er dog også en række fælles træk på tværs af landegrænser herunder vedrørende handel med og forbrug af fisk.

Handelskarakteristika

Størstedelen af landene har traditionelt et stort forbrug af pelagiske fisk (sild, brisling og makrel). Endvidere er produkter på dåse langt mere populære end i Vesteuropa. Desuden spises karper specielt ved juletid og til påske.

De lande, der traditionelt har en betydelig forarbejdningsindustri (fx Polen, Estland, Litauen, Letland, Rusland, Hviderusland, Ukraine etc.) er overvejende baseret på import af råvarer. Tidligere tiders store højsøflåde og internationale fjernfiskeri er kraftigt reduceret. Handelsmønstrene i regionen er derfor karakteriseret af en høj andel af importerede frosne pelagiske arter, specielt sild og makrel samt produktion af brisling, sild og makrel på dåse. Der er en betydelig intra-regional handel med pelagiske arter på dåse.

Endvidere er der en væsentlig import af en række hvidfisk, specielt alaskasej og torsk. Denne handel begrænses dog til få lande (Polen, Litauen og Letland). Importen gennemføres i stort omfang af udenlandske virksomheder, hvor torsk fremstår som en vigtig art for både import og eksport.

Generelt er handel med og forbrug af fisk begrænset til ganske få arter. Handelsstatistikker viser, at import af 'nye' arter som laks og tun på dåse er vokset eksplosivt i hele regionen. Denne udvikling forklares oftest med højere indkomst per indbygger og den enorme vækst i internationale og lokale detailkæder, der gør nye arter tilgængelige. En anden forklaring tager udgangspunkt i udenlandske virksomheders investeringer, i specielt Polen, hvor formålet er at forsyne andre EU markeder med fx røget laks.

Udvikling frem mod 2010

Handel internt i EU forventes øget yderligere i de kommende år. I 2010 formodes EU at være udvidet med flere lande, der således får direkte adgang til det fælles marked. Danmark får tilsvarende direkte adgang til disse markeder. Væksten vil ligeledes fortsætte i Rusland, Ukraine og Hviderusland. En yderligere stabilisering af disse økonomier vil øge mulighederne for handel med fisk.

Forarbejdningsindustrien i de central- og østeuropæiske lande er afhængig af importerede råvarer for at opretholde deres nuværende produktion af fisk, og konkurrencen om råvarerne vil derfor intensiveres. Udenlandsk kapital er i denne sammenhæng en nøglefaktor i forhold til at sikre forarbejdningen.

Den traditionelle handel med sild på dåse, brisling og makrel vil formentlig forblive på et højt niveau på kort sigt på grund af pris og madvaner. Konkurrencen om råvarerne og den heraf regionale arbejdsdeling mellem de nye EU lande og CIS-landene kan dog føre til en reduktion af den interregionale handel.

Detailsektoren vil fortsætte sin ekspansion i Central – og Østeuropa. Dette vil betyde, at efterspørgslen på fisk i stigende grad formodes at blive besvaret af de større og mere effektive detailhandelskæder. De mindre fiskehandlere vil kun i mindre udstrækning overleve.

Da forbruget af fisk i mange central- og østeuropæiske lande er generelt prissensitivt og beskedent, vil høj vækst i den disponible indkomst derfor være essentielt i forhold til en forventning om øget konsum af fisk.

Case: Polen – som partner, konkurrent og marked

Polske fiskevirksomheder har bl.a. i kraft af udenlandske investeringer øget deres konkurrenceevne og indhenter den effektive danske produktion på de fleste målbare punkter både i forhold til effektivitet og kvalitet. Det må antages, at polske virksomheder bliver en væsentlig konkurrent for de danske virksomheder. Hvor der tidligere kun var ganske få polske virksomheder, der havde eksporttilladelse til EU, så har ca. 270 ud af de eksisterende 309 forarbejdningsvirksomheder i branchen nu direkte adgang til EU-markedet. Adgang til råvarer og kapital er de to væsentligste barrierer for den polske fiskeindustri. Der er identificeret flere investeringspotentialer inden for blandt andet pelagiske fisk (sild), røgeri (laks) samt akvakultur, hvor der vurderes at blive foretaget større investeringer inden 2010.

Økonomiske incitamenter

For at tiltrække udenlandske investeringer anvendes en række økonomiske incitamenter. Polen har som medlemsland af EU adgang til EU's strukturfonde og har implementeret, det vi i Danmark kender som FIUF programmet. Der er oprettet 17 særlige økonomiske zoner, der giver mulighed for op til 10 års fritagelse fra ejendomsskatter samt nedsættelse af virksomhedsskat fra de i forvejen attraktive 19 pct. til 10 pct. Det er planen, at zonerne opererer frem til 2017. Samtidig er de polske lønninger stadig på et attraktivt niveau. Lønningsniveauet på omtrent 500 EUR/måned forventes ikke at stige voldsomt på kort til mellemlang sigt, eftersom den høje arbejdsløshed i flere områder, herunder Koszalin, Scszezyn og Gdansk, er over 20 pct., begrænser stigninger i lønniveauet.

Markedsmuligheder i Polen

Markedet er generelt vanskeligt for producenter og leverandører, fordi fisk og fiskeprodukter ikke indgår som en væsentlig del af den generelle kulinariske tradition i Polen. Per capita forbruget i Polen estimeres til under 6 kg forarbejdet fisk, og niveauet har ligget forholdsvis stabilt de seneste 3-4 år endda med en svagt nedadgående trend. Årsagerne til det lave per capita forbrug skyldes primært tre forhold:

- Købekraften er forholdsvis lav
- Fisk udgør en lille del af det samlede konsum
- Fisk er i forhold til kød, særligt kylling, relativt dyrt. Prisen er op til tre gange højere.

Polakkernes forbrug er primært koncentreret omkring sildeprodukter, ofte i dåse/glas, alaska sej, makrel, brisling og regnbueørred og karper (fra akvakultur), hvortil kommer et stigende forbrug af tun og laks. I de senere år har andelen af mere simple (uforarbejdede) produkter som f.eks. frossen og saltet fisk vist en nedadgående trend, mens andelen af mere forarbejdede produkter (marinerede, røgede og fisk på dåse) herunder fileten er vokset. Den trend forventes fortsat i takt med velstandsstigningen og polakkernes ændrede spisevaner.

Distribution og detailhandelen

Der findes omkring 1500 specialbutikker, der forhandler fisk i Polen. De står for 50-60 pct. af det totale salg til forbrugerne. Butikkernes antal og markedsandel er nedadgående, og det forventes, at de moderne detailhandelskoncepter overtager en stadig større del af omsætningen. Det forventes, at 50-60 pct. af detailomsætningen i 2010 vil gå gennem de mere moderne distributionskanaler (hypermarkeder, supermarkeder m.v.), som typisk er udenlandsk ejet. Discountforretningernes/kædernes andel udgør mellem 7-9 pct. af det totale detailsalg – men forventes i kraftig vækst fremover – bl.a. fordi ca. 40 pct. af befolkningen fortsat bor i landområder, og derfor vil efterspørge mindre, lokale, lavpris butikskoncepter som discount.

8 Fødevaresikkerhed som rammebetingelse

I takt med øget import af råvarer, herunder nye typer råvarer fra 3. lande, er der stigende behov for et velfungerende internationalt fødevaresikkerhedssystem. De seneste års erfaringer har vist, at den øgede handel med fisk og fiskeprodukter sætter det internationale system for fødevaresikkerhed under pres og fører til en række afledte handelsmæssige problemer for eksportører såvel som for importører.

Formålet med dette kapitel er kort at opridse de relevante standarder i regi af WTO og EU for import af råvarer fra 3. lande. Dernæst peges på en række centrale udfordringer inden for fødevaresikkerhed i relation til at skabe gode erhvervspolitiske rammebetingelser for branchen.

8.1 World Trade Organization (WTO)

Siden midten af 1990'erne er international handel i stadigt stigende omfang blevet reguleret på grundlag af rammebetingelser fastlagt af WTO. På fødevareområdet har WTO to vigtige aftalesæt: *The Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures*, SPS-aftalen og *The Agreement on Technical Barriers to Trade*, TBT-aftalen. SPS-aftalen anerkender medlemslandenes ret til at have foranstaltninger til beskyttelse af sundheden for mennesker, dyr og planter, for så vidt de ikke diskriminerer mellem importerede og nationalt producerede varer. TBT-aftalen tilstræber at sikre at tekniske reguleringer og standarder kan anvendes uden, at det medfører unødige handelsmæssige hindringer.

I WTO sammenhæng er "International standard" vedr. fødevaresikkerhed defineret som standarder, guidelines m.v., der er fastsat og publiceret af Codex Alimentarius (etableret af FNs fødevare- og sundhedsorganisationer FAO og WHO). Herunder fastsætter Komite for Fisk og Fiskeprodukter standarder for fersk, frossen og på anden måde forarbejdet fisk, skaldyr og bløddyr. Desuden fastsætter fire generelle komiteer standarder vedrørende styring af uønskede stoffer i fødevarer.¹⁵ Det videnskabelige grundlag for standarderne tilvejebringes gennem arbejdsgrupper og de fast videnskabelige komiteer JECFA, JMPR, JMRA¹⁶.

Codex Alimentarius har ca. 170 medlemslande, som alle i princippet deltager i standardiseringsarbejdet. Udviklingslandene er generelt underrepræsenteret i dette arbejde, hvilket i forhold til sourcing af nye typer råvarer er problematisk. Endvidere er arbejdet med at skaffe dokumentation for samt beslutningsprocessen omkring vedtagelsen af en standard tung og langsommelig.

Tilsvarende er "International standard" vedrørende dyrevelfærd defineret som de standarder, Verdensorganisationen for Dyresundhed, OIE, har vedtaget. I relation til fiskeri og akvakultur har OIE udstedt to standarder *International Aquatic Animal Health Code and the Diagnostic Manual for Aquatic Animal Diseases* som er internationale reference-dokumenter vedrørende sygdomme og zoonoser inden for WTO/SPS. Dokumenterne giver retningslinjer for forebyggende overvågning, notifikation og rapportering af sygdomme såvel som etiske og tekniske regler for handel og certificering.

8.2 EU og styring af fødevaresikkerhed i 3. lande

EU, Japan og USA benytter sig af forskellige principper til styring af fødevaresikkerhed ved import fra 3. lande. USA og Japan baserer sig alene på godkendelse af enkeltpartier

på grundlag af specificerede kriterier samt evt. track record om den enkelte leverandør, varegruppe eller land. Siden januar 2005 er det desuden blevet et krav, at der skal være sporbarhed mindst et led tilbage for, at en vare kan importeres til USA. EU baserer sig på en godkendelse af 3. landes lovgivning og myndighedssystem såvel som godkendelse af de enkelte varepartier ved ankomst til EU grænse. Reglerne, der gælder for medlemslande, skal således også være implementeret i 3.-lande.

I praksis betyder det, at EU-Kommissionen opretholder en liste over 3.-lande, hvor kommissionen gennem inspektion har godkendt myndighedssystemet samt det lovgrundlag og den praksis, som myndighederne og erhvervet arbejder efter. Listen omfatter i øjeblikket 81 lande, som hver især har en liste over virksomheder, der er godkendt til at eksportere til EU. Nye lande og virksomheder tilføjes med jævne mellemrum¹⁷.

EU har derfor siden 1992 spillet en afgørende rolle for de systemer, der implementeres i store dele af verden. Den nye EU fødevarerlov, der træder i kraft i 2005, stiller nye og mere specifikke krav til godkendelse af 3. landes eksport til EU. Gældende krav suppleres nu med krav vedrørende foderområdet og sygdoms/zoonoseområdet – hvilket især er væsentligt i relation til styring af fødevarer sikkerhed i produkter fra akvakultur. Det vil alt andet lige være en stor udfordring for mange allerede godkendte 3. lande såvel som for nye 3-landes godkendelser at leve op til disse nye krav. Desuden sætter det fokus på behovet for internationale standarder på området.

8.3 Særlige udfordringer i relation til import af råvarer fra 3. lande

Implementering af lovgivning vedrørende fødevarer sikkerhed har i takt med de seneste års øgede import fra 3. lande medført en række problemer for både eksportører og importører af fiskeprodukter. Problemerne knytter sig til manglende harmonisering af EU's fødevarer sikkerhedspolitik mellem medlemslandene. Det medfører, at særegne nationale kriterier og procedurer fortsat består, hvilket skaber en uensartet og uigennemsigtig praksis i de enkelte lande.

Der er typisk tale om to hovedproblemstillinger:

1) Harmonisering af mikrobiologiske grænseværdier for alle fiskeprodukter

Den ene problemstilling relaterer sig til, at EU for nærværende kun har fastsat harmoniserede mikrobiologiske grænseværdier for visse sygdomsfremkaldende bakterier i kogte produkter af krebs- og bløddyr. For alle andre produkter og bakterier er der ingen fælles regler eller kriterier. Det medfører, at de enkelte medlemslande udøver importkontrol ud fra nationale regler, der er forskellige mellem landene.

Det betyder, at der er tale om et uigennemsigtigt system med forskellige nationale regler og kriterier, hvilket giver en række problemer for virksomheder, der flytter fisk mellem medlemslandene. Det illustreres eksempelvis ved, at der i 2003 var mindst 25 Rapid Alert sager i EU vedrørende bakterierne *Vibrio Parahæmolyticus* og *Vibrio Cholera* på fiskeprodukter¹⁸.

Det er i fiskebranchens interesse, at området harmoniseres, så der ikke levnes mulighed for at opretholde nationale mikrobiologiske kriterier ved import af fiskeprodukter fra 3. lande. I delrapporten beskrives et eksempel, der illustrerer, hvordan administrationen af forskellige mikrobiologiske kriterier for rå fiskeprodukter i Danmark og Finland har vidtrækkende handelsmæssige og økonomiske konsekvenser for såvel eksportører som importører (se boks).

Eksempel på praktiske konsekvenser af ikke-harmoniserede regler

Et vareparti importeres fra Bangladesh til Danmark via Tyskland og videresælges til Finland. Der påvises vibrio bakterier - men i et lavt niveau og af en type, som ikke er sygdomsfremkaldende. Fundene indikerer ikke dårlig hygiejne eller en forbrugermæssig sundhedsrisiko. Det fremgår af de danske retningslinjer og understøttes af risikovurderinger foretaget af FAO/WHO og i USA. Rapid Alert rejses imidlertid i Finland med afsæt i andre nationale standarder. Det sker uanset, at det pågældende vareparti allerede er godkendt til omsætning i Danmark. Konsekvensen bliver, at virksomheden fra Bangladesh fratages muligheden for at eksportere til EU, indtil den kan "redegøre for sagen". I værste fald kan virksomheden føle sig presset til at anvende uønskede evt. illegale metoder til kunstig nedbringelse af kimtallet. Påtalen til myndighederne i Bangladesh, som udløses af Rapid Alert notifikationen, fører derfor nemt til en situation, hvor der lukkes af for en mulig dialog om fælles forståelse og tilvejebringelse af God Hygiejne Praksis, hvilket er i direkte modstrid med systemets intentioner. For den danske virksomhed bliver konsekvensen et økonomisk tab og behov for at finde en ny leverandør.

Det bør nævnes, at der aktuelt pågår forhandlinger i EU vedrørende nye mikrobiologiske kriterier for fødevarer, som ventes vedtaget i løbet af 2005. Det inkluderer dog ikke vibrio bakterier - fordi en ekspertrapport i 2001 ikke fandt grundlag for at foreslå kriterier. Det anerkendes dog, at der er behov for "reliable methods" til bestemmelse af vibrio parahaemolyticus i seafood.

Det er desuden i fiskebranchens interesse, at harmoniserede kriterier for vibrio bakterier kun omfatter specifikt sygdomsfremkaldende typer. I den forbindelse er det væsentligt at arbejde for udvikling af pålidelige analysemetoder til hurtig screening for tilstedeværelsen af sådanne.

2) Kontrol af rester af veterinære lægemidler i fiskeprodukter

Den anden problemstilling vedrører kontrol af medicinrester i fiskeprodukter. I 2002-03 udviklede en række sager sig (vedrørende rester af chloramphenicol og nitrofurantoin) relativt ukontrollabelt i store dele af verden. EU lukkede for import af rejer fra Kina i 18 måneder. Vietnam, Thailand og Indonesien kom på særlige observationslister. Det medførte, at alle partier ved importen blev kontrolleret for rester af veterinærmedicin og andre kemikalier før frigivelse til forbrug. Det skete på trods af, at alle de nævnte lande havde lovgivning og overvågningsprogrammer, der var godkendt af EU.

Problemerne opstod reelt, fordi nye analysemetoder med ét slag gjorde det muligt at påvise lavere koncentrationer end hidtil. Der findes ingen accepteret international standard for analysemetoder for de nævnte stoffer. I en lang periode var der forskellige grænseværdier i EU, Japan, USA og Canada, som alene skyldtes den anvendte analysemetode. Konsekvensen var store forskydninger i den internationale handel med rejer fra tropisk akvakultur.

I delrapporten analyseres, hvordan problemerne udspillede sig i praksis, og hvordan de påvirkede verdenshandlen med frosne rejer.

Den Europæiske Seafood Importers and Processors Alliance (SIPA) skønner (2004), at sager med antibiotikarester koster medlemmerne over 1 mio. Dkr. om året pr. virksomhed, fordi et stort antal partier ikke alene afvises, men også destrueres med henvisning til, at de meget lave koncentrationer skønnes at være til fare for sundheden, så partiet ikke kan sendes tilbage til eksportøren.

Et særligt problem er anvendelsen af begrebet "0-koncentration"¹⁹ for forbudte eller ikke specifikt regulerede stoffer. Fiskeprodukter skal ligesom andre fødevarer naturligvis ikke indeholde potentielt skadelige mængder af veterinærmedicin og andre kemikalier. Den hastige udvikling af analysemetoder, som muliggør påvisning i meget lavere koncentrationer²⁰, rejser imidlertid flere spørgsmål om hensigtsmæssigheden af 0-koncentrations-

princippet. Det bliver især aktuelt, når det sammenholdes med de unødige handelsmæssige konsekvenser, som 0-koncentrationsprincippet medfører.

Begrebet "0-koncentration" knytter sig til den valgte analysemetode. Forskellige metoder har forskellig nedre grænse for, hvilken koncentration der kan påvises. Alt under den nedre grænse opfattes som ikke til stede og dermed "0-koncentration" i forhold til den aktuelle metode. Når analysemetodernes ydeevne forbedres²¹ flytter forståelsen af "0-koncentration" sig nedad - og kriteriet for godkendelse eller afvisning flytter sig tilsvarende. Godkendelse eller afvisning på grundlag af "0-koncentration" kriteriet er derved blevet gjort til et analyseteknisk spørgsmål, som alene styres af udviklingen på dette område.

En ny kommissionsbeslutning, som træder i kraft i slutningen af februar 2005, anerkender problematikken. Det påpeges, at de fastlagte minimumsgrænser for analysemetodernes ydeevne (MRPL) også skal være grænseværdi for tilladt koncentration af stofferne i animalske produkter, som importeres fra 3. lande. Dette er et betydeligt fremskridt for gennemsigtighed i forhold til handel med 3. lande, men princippet gælder ikke for handel inden for EU.²² Grundlaget for kriterierne er dog stadig ikke en egentlig risikoanalyse vedrørende stoffernes eventuelle skadevirkning i meget lave koncentrationer, eller vedrørende mulig forekomst af stofferne i meget små koncentrationer fra andre, herunder naturlige, kilder²³.

En arbejdsgruppe under FAO/WHO vurderede i 2004, at JECFA²⁴ kun har evalueret en begrænset del af alle anvendte stoffer²⁵. Derfor er der for mange stoffer ikke etableret internationale standarder - hvorved 0-koncentrationprincippet for rester i fødevarer kan gøres gældende.

8.3.1 Tiltag der kan medvirke til løsning af problemet

Der er behov for revurdering og international harmonisering af regler vedrørende anvendelse af veterinære lægemidler og andre kemikalier i akvakultur. Behovet skal ikke mindst ses i lyset af den hastige vækst i såvel volumen som produktionsmetoder. Aktuelt mangler der et overblik over anvendelse og regulering af (evt. nye) stoffer, der ikke er reguleret internationalt eller i EU medlemslandenes lovgivning.

Der er også et stort og presserende behov for harmonisering og bedre koordinering mellem de internationale organisationer, som er involveret (OIE, Codex, FAO/WHO og EU). Alle organisationer arbejder på forskellig vis med forslag til, hvordan lovgrundlaget kan justeres, så det sikrer en styring af fødevarerens sikkerhed med udgangspunkt i risikostyring og gennemsigtige principper - og som ikke medfører unødvendige handelshindringer.

Det er i fiskebranchens og forbrugernes interesse, at det samlede regelsæt udformes, så det fremmer *God Akvakultur Praksis*. Regelsættet skal derfor bidrage til at fremme korrekt anvendelse af medicin og kemikalier, udvikling af mindre risikobetingede alternativer, dokumentation og sporbarhed frem for udvikling af og investering i analyseudstyr og dyre analyser af slutprodukter.

8.4 Procedurer og metoder for importkontrol

EU's kontrolprocedurer og -metoder ved import fra 3. lande er for nærværende fokuseret på dokumentkontrol og laboratoriemæssig kontrol af, at EU og nationale produktstandarder overholdes. Der er for nærværende ikke mulighed for at kontrollere om God Praksis standarder (for eksempelvis akvakultur) eller guidelines er overholdt i forbindelse med produkternes fremstilling. En sådan praksis kan prioriteres enten gennem åbning af 3. landes deltagelse i Traces²⁶ systemet eller gennem målrettet brug af ækvivalensaftaler.

Sporbarhed/traces

Med indførelse af elektroniske certifikater for anmeldelse til import og godkendelse af importerede produkter inden for EU, har importører fået mulighed for at gemme og spore data om egne partier og leverandører (Traces systemet). De implicerede myndigheder får tilsvarende muligheder på områder, der er relevante for deres aktivitet. Traces-systemet er imidlertid ikke åbent for, at 3. landes myndigheder kan kobles direkte på systemet. Når det bliver muligt kan der skabes direkte sammenhæng mellem Traces systemet og 3. landes sporbarhedssystem. Det giver mulighed for direkte elektronisk sporbarhed tilbage til primærproducenten.

For visse betydende 3. lande, hvor dette er realistisk, vil det være relevant at iværksætte pilotprojekter til afdækning af perspektiver, muligheder og særlige udfordringer. Vietnam kunne være en mulighed for sådan et projekt. Det er et land med betydelige råvarepotentialer, der har etableret et kvalificeret myndighedssystem og - i medfør af samarbejdet med Danida - er man i gang med at opbygge et system for sporbarhed i henhold til international standard. Desuden har en del danske virksomheder allerede et velfungerende samarbejde med vietnamesiske virksomheder.

Ækvivalens aftaler

En anden måde hvorpå God Akakultur Praksis og God Produktionsskik kan fremmes er gennem etablering af ækvivalensaftaler mellem EU og 3. lande. Ækvivalens aftaler (der er mulige i henhold til WTO's SPS-aftale) gør det muligt, at landene gensidigt anerkender og bruger hinandens kontrolresultater i forbindelse med importkontrol. Hvis indgangskontrollen i EU i større udstrækning kan basere sig på kontrol foretaget i eksportlandet, ville der kunne spares både ressourcer og tid.

Særlige udfordringer i relation til akvakultur

Den danske fiskeindustri er afhængig af samarbejdet med 3. lande for at få del i verdens råvareressourcer – som i stigende grad kommer fra akvakultur i udviklingslandene.

Det er af afgørende betydning, at der skabes et fælles internationalt accepteret grundlag for at styre fødevareressikkerhed i forbindelse med akvakultur. Ud over arbejdet for opdaterede internationale standarder for anvendelse af veterinærlægemidler og andre kemikalier er der behov for internationalt anerkendte standarder vedrørende God Akvakultur Praksis, som også tilgodeser fødevareressikkerhed.

Det er i dansk fiskeindustri interesse, at der tages initiativ til at udvikle en internationalt anerkendt guide. Den kan udvikles på baggrund af EU-lovgivningen vedrørende kontrol af foder og primærproducenter og private/kommercielle standarder²⁷.

9 Toldregulering som rammebetingelse

Formålet med nærværende kapitel er at beskrive og analysere toldreguleringen på de vigtigste globale markeder for fisk såvel som at vurdere konsekvenserne af toldreduktioner for den danske fiskeindustri. Analysen er en viderebearbejdning af datamateriale udarbejdet af Fiskerikomiteen i OECD²⁸ for EU, Japan og USA suppleret med materiale om Kina fra Asia-Pacific Economic Cooperation²⁹. For yderligere dokumentation henvises til rapporten fra Fødevareøkonomisk Institut (2005) "Kortlægning af den globale handel med fisk og fiskeprodukter".

Analysen viser, at producenter i importørlande, som fx den danske fiskeindustri i EU, vil tabe i EU ved frihandel³⁰, men de kan dog samtidig vinde på andre markeder såfremt de har eller får eksport til disse. Der kan med andre ord være både fordele og ulemper ved toldreduktioner for den danske fiskeindustri, hvilket vil afhænge af handelsstrømmene, toldreguleringens opbygning og struktur samt toldsatsernes størrelse.

Ifølge den traditionelle handelsteori skaber frihandel rammerne for optimal global velfærd som følge af komparative fordele forårsaget af forskelle i teknologi og faktorudrustning. Frihandel indebærer, at de enkelte lande kan specialisere sig i produktion af de varer, de er bedst til på grundlag af produktionsfaktorer som de har rigeligt af. Dette er til gavn for alle lande. Tilstedeværelsen af toldbarrierer hindrer, at den globale velfærd kan optimeres, hvorfor toldreduktioner vil skabe større global velfærd.

9.1 Struktur

Toldregulering er opbygget efter samme struktur i de fleste lande, idet hovedparten af verdens lande i årtier har deltaget i verdensomspændende forhandlinger om liberaliseringer, først i GATT og senere gennem medlemskab af WTO. I WTO medlemslandene er princippet, at alle lande skal behandles ens. Intet medlemsland kan af et andet pålægges en told, der ligger over et vist niveau. Dette niveau kaldes Most Favoured Nation toldsatsen (MFN). MFN-toldsatserne er resultatet af en forhandling, hvor niveauet først bindes, så det ikke kan hæves, hvorefter reduktioner forhandles. Landene må imidlertid gerne anvende en told, der er lavere end MFN-raten. Dette kan ske ved enten at suspendere told, ved at indføre præferencetold til enkeltlande og grupper af lande eller ved at indføre toldkontingenter, hvor import af op til en vis mængde tillades til reduceret told.

De vigtigste globale fiskemarkeder (herunder EU, Japan, USA og Kina) er underlagt denne struktur i toldpolitikken. I EU og USA er alle toldsatser på fiskeprodukter bundet, hvor visse toldsatser stadig er ubundne i Japan og Kina. Japan og Kina har dog et sæt af satser anvendt på samme måde, som EU og USA anvender MFN-raterne. Sideløbende eksisterer i de fire lande en række ordninger, som muliggør import til reduceret told. I visse tilfælde, som på EU-import af fiskeprodukter, er import på reduceret told mere reglen end undtagelsen. De vigtigste ordninger på fiskeprodukter inkluderer i EU, USA og Japan præferencer til mindst udviklede lande og andre udviklingslande. Herudover giver EU bl.a. præferencer til EFTA lande (Norge og Island), Nordafrikanske lande, Afrikanske, Caribiske og Stillehavslande, Grønland, Færøerne og Mexico. USA giver yderligere præferencer til North America Free trade Area lande (Canada og Mexico), lande i Andesbjergene, Caribiske lande og Israel. Kina er en del af et frihandelsområde med Hong Kong og Macao. Endvidere bruger EU og Japan suspensioner og EU også toldkontingenter. Endelig har EU og Kina præferencer på import af råvarer til reeksport.

9.2 Toldreguleringens beskyttelsesniveau

Toldbeskyttelsen af markeder kan måles på flere måder. Det simple gennemsnit af MFN-raterne giver en indikation af beskyttelsesniveauet, men overvurderer den reelle beskyttelse på markeder, hvor der anvendes præferencer, suspensioner og kontingenter. Det importvægtede gennemsnit af de anvendte toldsatses giver også en indikation af beskyttelsesniveauet men undervurderer, at høje toldsatses forhindrer import, hvorved den høje toldsats vægtes for lavt.

Indikatorer for det nuværende beskyttelsesniveau er angivet i tabel 8.

Tabel 8: Toldbeskyttelse på fiskeprodukter, 2001.

	EU	USA	Japan	Kina
Simpelt gennemsnit af MFN toldsatses (pct.)	12,1	2,4	5,9	19,4
Uforarbejdet	11,4	0,7	5,0	17,7
Filet	9,6	0,8	4,3	27,0
Røget, saltet og tørret	13,3	1,7	10,4	26,3
Tilberedt og konserveret	18,3	4,8	8,5	22,4
Importvægtet gennemsnit af anvendte toldsatses ¹ (pct.)	² 4,2	0,2	4,0	³ 12,3
Uforarbejdet	2,9	0,0	3,5	11,8
Filet	2,3	0,0	3,9	26,7
Røget, saltet og tørret	2,0	0,6	1,4	19,3
Tilberedt og konserveret	10,4	0,9	7,0	22,3
Import (pct. af værdi)				
Med nul told	46	89	0	7
Med præferencetold (>0)	24	0	18	0
Med NFN told (>0)	30	11	82	93

Noter:

1. De importvægtede toldgennemsnit er beregnet på grundlag af toldsatses fra 2001, vægtet med importen til EU, USA og Japan i 1998 og med importen til Kina i 2002.
2. Dette tal er alene beregnet på grundlag af import fra ikke EU-lande. Såfremt det blev beregnet på grundlag af hele importen, ville det være 2,1 pct.
3. Den del af Kinas import, der kan dokumenteres anvendt til reeksport, pålægges ikke told. Andelen kendes ikke men er antaget at udgøre 75 pct. for torskfisk og fladfisk og 0 pct. for andre fiskearter.

Eksempelvis er toldbarriererne høje i Kina og nærmest ikke eksisterende i USA. Beskyttelsesniveauet for fiskeprodukter i EU er endvidere væsentligt lavere end for andre fødevarer, hvilket er en medvirkende årsag til, at fiskeprodukter handles mere internationalt end mange andre fødevarer.

Toldsatserne på tilberedte og konserverede produkter er i alle fire områder større end på uforarbejdede produkter. Dette betyder, at indenlandske producenter har beskyttelse på hjemmemarkedet, men samtidig har mulighed for at købe råvarer globalt uden at skulle betale en høj told.

Det fremgår af tabel 8, at der er betydelig forskel mellem hvor stor en andel, der importeres til den fulde MFN told. Således importeres næsten udelukkende til Kina og Japan til MFN-raterne, hvorimod USA importerer næsten alt uden told. I EU er strukturen i toldsystemet mere differentieret. 1/3 af importen pålægges den fulde MFN-told, halvdelen ingen told og resten en præferencetold. Lande der forsyner Kina, Japan og USA behandles toldmæssigt ens, hvorimod lande der forsyner EU behandles forskelligt.

9.3 Fremtidens toldregulering

Toldreduktioner har været forhandlet i alle GATT/WTO-runder siden anden verdenskrig, og i dag er endnu en runde sat i gang. Toldreduktioner på fiskeprodukter forventes at

indgå. Forhandlingsrunden blev sat i gang på Ministermødet i Doha i november 2001, og da de forløber over en årrække, er der endnu ikke opnået enighed om ret meget.

Fiskeprodukter behandles som et industriprodukt, og toldspørgsmål behandles som tidligere som en del af de generelle forhandlinger om markedsadgang for ikke landbrugsprodukter. Der er foreslået anvendt en formel til generel reduktion af alle MFN-toldsatser med en vis procentdel, som er større for høje frem for lave todsatser. Endvidere er det foreslået, at todsatserne helt fjernes i specifikke sektorer. Fiskeprodukter er inkluderet her. Det er dog sandsynligt, at der kommer reduktioner for fiskeprodukter frem mod 2010. Det skønnes, at udviklingslandenes interesser får stor vægt. Canada, Australien og New Zealand ønsker fuld liberalisering, mens Kina muligvis kan få mindre reduktioner som nyt medlem af WTO. EU's position i forhandlingerne er vigtig. De store EU-lande med Frankrig i spidsen har en protektionistisk position, hvorimod Danmark som et lille land er tilhænger af frihandel. Endvidere viser erfaringer fra tidligere runder, at forhandlingerne tager tid, og at aftalte reduktioner i todsatser introduceres gradvist. Det bør nævnes, at Doha-runden forventes afsluttet med en Ministerkonference i Hong Kong i december 2005.

9.4 Konsekvenser af toldreguleringens liberalisering

Liberaliseringen af told får konsekvenser for den danske fiskeindustri konkurrenceevne. Analysen viser, at en fuldstændig liberalisering indebærer et tab på 10 pct. i konkurrenceevne for en gennemsnitlig dansk virksomhed, der tilbereder og konserverer. Prisen på danskproducerede færdigvarer falder som følge af faldende told på importerede råvarer. Prisen på færdigvarer produceret uden for EU falder endnu mere, idet (nuværende) told på færdigvarer er større end told på råvarer. Tabet opvejes dog af gevinster på markederne i USA, Japan og Kina, såfremt de har en eksport dertil. Det gennemsnitlige tab i konkurrenceevne totalt på de fire markeder udgør 5,5 pct. Tilsvarende tal for danske filetfabrikker er 1,7 pct. i EU og 1,1 pct. på alle fire markeder. Inddrages i vurderingen, at der også liberaliseres andre steder end på de fire store markeder, og at afsætningen som følge af de lavere priser kan forøges, er tabet af konkurrenceevne overvurderet.

Givet det eksisterende handelsmønster vil størstedelen af dansk fiskeindustri umiddelbart tabe ved en fuld liberalisering. Tabene er dog små, og det vurderes, at de fleste virksomheder kan imødegå dem ved at udnytte de muligheder, globaliseringen byder. Disse inkluderer øget afsætning uden for EU og outsourcing til lande med lave lønomkostninger, fx Kina. Forarbejdningsvirksomheder, der outsourcer, men fortsætter med at afsætte i EU, vil vinde, idet EU-import fra Kina på den høje MFN-told vil bortfalde. Tilsvarende skal virksomheder, der bliver i stand til at forøge afsætningen på andre markeder end i EU, kun opnå en beskedent gevinst for at opveje tabet i konkurrenceevne i EU. Omvendt vil forarbejdningsvirksomheder, der alene bevarer produktionen i Danmark og fortsætter med at afsætte i EU, entydigt tabe. Danske fiskevirksomheder skal derfor udnytte den øgede globale aktivitet, men må påregne, at aktiviteten i Danmark meget vel kan falde. Endvidere kan der skabes grundlag for en sund økonomisk udvikling i virksomhederne, der medfører, at de kan opretholde deres markedsandele i EU og evt. forøge andre steder. Visse dele af fiskeindustrien er allerede i dag under et betydeligt konkurrencepres fra lavtlønslande som Kina, og et beskedent tab i konkurrenceevnen som følge af en fuld liberalisering ændrer ikke herpå.

Fjernes tolden på råvarer vil både filetfabrikker og den øvrige forarbejdningsindustri forbedre den samlede konkurrenceevne med 0,5 pct. Dvs. at der med det eksisterende handelsmønster opnås en gevinst. Det skal dog inddrages i vurderingen, at der kan være betydelige dynamiske gevinster ved en fuld liberalisering.

9.5 EU's toldregulering

Den danske fiskeindustri's toldbelastning, i form af toldprovenu, kan beregnes til 223 mio. kr. Såfremt hele den danske import var til den fulde MFN-told, ville toldprovenuet have været 952 mio. kr. Derved sparer toldsuspensioner, præferenceordninger og toldkontingenter danske virksomheder for 752 mio. kr.

På trods af at suspensioner, præferencer og kontingenter giver betydelige besparelser, har de derimod samtidig den uheldige konsekvens, at raternes faktiske størrelser er usikre. EU importerer over 350 forskellige fiskeprodukter (toldlinier) på 52 forskellige toldkontingenter med præferencer til ca. 180 forskellige lande og oversøiske territorier og med told på mere end 70 forskellige produkter suspenderet. EU's toldregulering er således særdeles differentieret, kompliceret og uoverskuelig. Det betyder, at det kan være problematisk for den enkelte virksomhed at købe ind på 3. landes markeder.

Tilstedeværelsen af præferenceordningerne nødvendiggør også regler for oprindelsesland. Disse regler er aftalt internationalt og indebærer, at alle led i distributionskæden skal kunne dokumentere fiskens oprindelse. Reglerne er i praksis svære at håndtere og har forårsaget usikkerhed om, hvilken told danske virksomheder skal pålægges. Danske importører har asymmetrisk viden om oprindelsesland, og samtidig er der ikke en klar ansvarsfordeling mellem myndigheder i forsynerlande, mellemlande og modtagerlande. Der er derfor behov for dels at få aftalt en klarere ansvarsfordeling mellem myndigheder i de forskellige lande, dels at få opbygget sporbarhedssystemer. Sporbarhedssystemer for oprindelsesland eksisterer ikke i dag, men kan opbygges efter samme mønster, som de eksisterende sporbarhedssystemer relateret til fødevarer sikkerhed og bæredygtighed.

Et andet område af EU's toldregulering, der har givet problemer, er reglerne om safeguards og anti-dumping. Disse instrumenter anvendes, når virksomheder fra ikke EU-lande er under mistanke for at dumpe prisen i EU til under markedsprisen for derved at udkonkurrere EU virksomheder. Problemstillingen har rod i en konkret sag hvor Skotland og Irland har indklaget Norge for Kommissionen for, at norske virksomheder ved modtagelse af statslige subsidier dumper prisen på laks i EU.

¹ Kilde er Eurostat, der anvender et generelt handelsprincip, hvor alt handel, der går gennem Danmark, medtages. Danmarks Statistik anvender derimod et specielt handelsprincip, hvori bl.a. varer i transit ikke indgår. Den danske eksport jf. specielt handelsprincippet udgør til sammenligning for 15,8 mia. kr. i 2003.

² International Model for Policy Analysis of Agricultural Commodities, IMPACT.

³ Der skal dog tages hensyn til, at de kinesiske indberetninger sandsynligvis er fejlbehæftede (overvurderede), se delrapport for uddybning.

⁴ Se FAO (2002), State of the World Fisheries and Aquaculture, Rome.

⁵ Se uddybende notat om tilapia, der er udarbejdet i forbindelse med nærværende projekt.

⁶ Et forhold der kan sandsynliggøre, at fisk i stadig højere grad foretrækkes frem for andre fødevarer er, at priserne i 1980'erne og 1990'erne var stigende, hvor prisen på rødt kød faldt til halvdelen, og også prisen på mælk faldt.

⁷ Se Garcia, S. M. and C. Newton (1995), Current Situation, Trend and Prospects in World Capture Fisheries. In Pikitch, E et al (ed.) Global Trends: Fisheries Management. Maryland, American Fisheries Society, 1997, FAO paper.

⁸ Se International Food Policy Research Institute (2003), Fish to 2020 – Supply and Demand in Changing Global Markets, Washington, ISBN 0-89629-725-X.

⁹ EU-markedet er her de 15 EU-lande fra før udvidelsen i 2004. Dog er danske importtal ikke inddraget. Det samlede EU marked for danske fiskeprodukter benævnes herefter EU14.

¹⁰ Beskrives i afsnit XX, om innovation

¹¹ Det er ikke muligt at besvare inden for nærværende analyse, idet dette vil forudsætte detailanalyser af de enkelte segmenter i forhold til råvareanvendelse, teknologiindhold, forarbejdningsgrad og lønandel i danske virksomheder sammenlignet med Polen og Kina.

¹² Det er en kombination af forarbejdningsgrad samt andet værdiindhold, som fx kan være koncept/brandværdi, logistik, emballage etc. Kategoriseringen er foretaget af konsulentteamet ud fra interviews med virksomheder og eksperter samt egne erfaringer.

¹³ Ifølge Købmandsstandens Oplysningsbureau er det Sirena A/S og Sirena International A/S, Royal Greenland Seafood A/S, Polar Seafood Denmark A/S og Naajaq Seafood A/S, Kangamiut Seafood A/S og A. Espersen A/S.

¹⁴ Dette fremgår blandt andet af interviews med de store leverandører i den globale seafoodbranche.

¹⁵ Committee on Pesticide Residues, hosted by the Netherlands, Committee on Food Additives and Contaminants, hosted by the Netherlands, Committee on Import/Export Inspection and Certification Systems, hosted by Australia, Committee on Residues of Veterinary Drugs in Food, hosted by the United States, Committee on General Principles, hosted by France

¹⁶ JECFA=Joint FAO/WHO Committee on Food Additives. JMPR=Joint FAO/WHO meetings on Pesticide Residues. JMRA=Joint FAO/WHO meetings on Microbiological Risk Assessment

¹⁷ Liste 1 i henhold til Beslutning 97/296/EC.

www.forum.europa.eu.int/irc/sanco/vets/info/data/listes/ffp.html

¹⁸ Rapid Alert System for Food and Feed (RASFF) – Annual report functioning of the RASFF 2003. Rapporten deler ikke de forskellige typer af sager på "Alerts" og "information"-notifikationer, men det kan af de fremlagte data beregnes, at der er mindst ca. 25 Alerts egentlige alerts og mindst lige så mange notifikationer.

¹⁹ EU's regelsæt vedrørende brug af veterinærlægemidler i dyr til fødevarer og veterinærlægemiddel rester i fødevarer er, ifølge international praksis, baseret på princippet om at den organisation der ønsker at markedsføre de aktuelle stoffer skal fremlægge relevant videnskabelig dokumentation vedrørende stoffernes virkning og eventuelle skadevirkning, herunder toksikologiske studier til klarlæggelse af ADI værdier. Stofferne godkendes og tillades enten med MRL værdi (Maximum Residue Limits) for tilstedeværelsen af rester i fødevarer eller uden MRL værdi såfremt de skønnes ufarlige i relation til fødevarer sikkerhed. Stoffer, for hvilke det ikke har været muligt at fastlægge en ADI værdi, enten fordi de fremlagte data har været utilstrækkelige, eller fordi de ikke har retfærdiggjort tildeling af en ADI værdi, er ikke tilladt anvendelse. EU-lovgivningen specificerer i alt 10 sådanne stoffer, herunder chloramphenicol og nitrofurantoin, som dermed heller ikke må findes i fødevarer.

²⁰ nu i niveau µg/kg (ppb) og ng/kg (ppt)

²¹ I de seneste år er det blevet muligt at udvikle analyserne så ydeevnen (detektionsgrænsen) er øget fra at påvise niveauer i mg/kg til at påvise i niveauer mikrogram eller nanogram/kg

²² Beslutning 2005/34/EF om harmoniserede standarder for analyse af animalske produkter, som indføres fra tredjelande, for visse restkoncentrationer. Beslutningen træder i kraft 19. februar 2005 og er at betragte som en overgangsordning, indtil gennemførselsbestemmelser for den nye kon-

troldforordning 882/2004 er vedtaget. Beslutningen giver samtidig mulighed for at destruere eller returnere partier, som har koncentrationer, som er højere end de vedtagne kriterier.

²³ Nitrofuranmetabolitten SEM forekommer således i koncentrationer på op til 25 ppb i babymad og andre steriliserede produkter i glasemballage, fordi det dannes fra det skumindlæg, der gør låget tæt. Den Europæiske Fødevareautoritet skønner det forsvarligt at acceptere et sådan niveau, indtil andre tekniske løsninger er tilgængelige. (Pressemeddelelse fra 15. oktober 2003, http://www.efsa.eu.int/press_room/press_release/30_en.html). Samme stof må ikke forekomme i fiskeprodukter, som destrueres, hvis stoffet påvises i en koncentration på 0,5ppb eller mere. (Beslutning 2004/25/EF om minimum required performance criteria for certain residues in food of animal origin)

²⁴ Joint FAO/WHO Expert Committee on Food Additives som laver de vurderinger der ligger til grund for eks. Codex standarder

²⁵ FAO/WHO Technical Workshop on Residues of veterinary Drugs without ADI/MRL Bangkok 24. August 2004. Prepublication of Final Report²⁵

²⁶ Traces programmet, som er trådt i kraft pr. 1. januar 2005

(http://www.foedevarestyrelsen.dk/Dyr/Ind_og_udfoersel_af_dyreprodukter/TRACES/forside.htm) og som er programmet for EUs Elektroniske Enhedsdokument til brug i forbindelse med handel af dyr og dyreprodukter inden for EU,

²⁷ Guiden kan eventuelt udarbejdes som "national retningslinje" af branchen, som der gives hjemmel til i Forordning 852/2004/EF Art. 8.

²⁸ Se Organisation for Economic Cooperation and Development (2003), Liberalising Fisheries Markets – Scope and Effects, pp. 80-92, Paris.

²⁹ Se <http://www.apectariff.org/tdb.cgi/ff31303038/apec.cgi>.

³⁰ Årsagen til at dansk fiskeindustri, trods Danmarks status som stor nettoeksportør af fiskeprodukter, vil tabe ved liberalisering er, at Danmark udgør en del af frihandelsområdet EU, samt at EU som helhed er stor nettoimportør af fiskeprodukter.